

# InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#91

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 PLUS IMPORTANTS ASPECTS À SURVEILLER LORS DE L'ACHAT D'UNE MAISON

### Pour l'acheteur expérimenté ou le premier acheteur

Pour un premier acheteur, acheter une maison peut-être la démarche qui stresse le plus après la naissance du premier enfant. Il y a tant d'attentes reliées à ce processus que ça génère beaucoup d'anxiété chez un couple normalement calme.

Les questions soulevées commencent par, “ Est-ce que je peux m’offrir cette maison?”, puis ça continue comme si on était entraîné dans un tourbillon :

- “Suis-je prêt à prendre cette responsabilité d’avoir une maison à moi?”
- “Quel sera la grosseur du back à déchets?”
- “Est-ce que j’aime réellement ce quartier?”
- “Le voisin met-il toujours son back à déchets à cet endroit?”
- “Les écoles du quartier sont-elles de bonnes écoles recommandables?”
- “Où est l’arrêt d’autobus?”
- “Est-ce que vais aimer cuisiner dans cette cuisine?”
- “Vais-je avoir de bons voisins?”
- “Les voisins vont-ils respecter mon intimité?”

Les moindres détails deviennent important – à partir de la forme des tuile de la salle de bain jusqu’à la hauteur de la clôture de la cours. C’est cette situation, qui provoque autant d’anxiété, et dans laquelle les premiers acheteurs sont plongés qui amène souvent les courtiers à perdre patience.

C’est comme bavarder avec un enfant de 5 ans qui pose un tas de questions pour lesquelles on aimerait répondre en disant “C’est par ce que c’est comme ça c’est tout.”

C’est à ce moment-là qu’il faut se calmer et prendre un grand respire.

Ces questions sont certes très importantes. Il faut y répondre. Par contre au lieu de laissé les premiers acheteurs poser des questions de la sorte, comme une mitrailleuse, jusqu’à faire plier les genoux, aidez-donc les premiers acheteurs à canaliser leurs questionnement vers des sujets d’une plus grande importance comme :

## **La viabilité.**

Toutes les questions relatives à la disposition des pièces et la possibilité qu’elles offrent de pouvoir être agrandies ou un tout petit peu modifiées sont ordinairement regroupées sous le titre de viabilité. L’arrangement des pièces de la maison doivent être fonctionnelles et doivent plaire à l’acheteur.

Indépendamment du fait que la maison que vous prévoyez habiter soit un chalet, une maison à revenu ou une unifamiliale, ou que son emplacement soit dans une grande ville, en banlieue ou sur le bord d’un lac en plein bois, cela ne doit pas affecté votre sensation d’être confortable de vivre dans cet environnement.

Si vous avez besoin d'une maison possédant quatre chambres à coucher, ce n'est pas dans la maison qui ne compte que trois chambres à coucher et une immense salle de bain que vous allez vous plaire, même si elle possède une vue fantastique sur la piste de ski en avant de votre maison.

## **Les inspections.**

Concentrez des efforts additionnels sur les différents types d'inspections et faites le suivi sur les réparations qui devraient être faites, avant d'accorder votre approbation finale. Tout acheteur, que ce soit un premier acheteur ou un acheteur qui procède à un deuxième, troisième ou un n<sup>i</sup>ème achat d'une maison devrait être prêt et disposé à investir un peu d'argent afin de faire faire les inspections nécessaires, et de le faire faire de façons rigoureuses.

Ne vous fiez pas aux inspections antérieures ni à la parole du vendeur. Les inspections sont les aspects les plus importantes d'une transaction immobilière. Acheteurs soyez vigilants.

Suite à l'inspection en bâtiment, par exemple, si l'inspecteur vous informe que les joints de la briques extérieures doivent être refaits, préparez-vous à recueillir quelques estimées du coût de ces réparations. N'acceptez pas que le vendeur vous assure qu'il va exécuter l'ouvrage lui-même, c'est insensé.

Les réparations dues à un manque flagrant d'entretien ont un effet direct sur le prix d'achat – et c'est à ce moment que commence les négociations.

## **Les Offres.**

Les acheteurs devraient faire des offres seulement sur des maisons qu'ils ont les moyens d'acheter.

Ainsi, si un acheteur obtient un prêt approuvé\* de 250,000 \$ et que la maison convoitée s'avère être dans un marché d'acheteurs, il pourra négocier cette maison pour un prix plus près du minimum de la tranche de prix dont la moyenne correspond à la valeur marchande. \*(l'acheteur devrait être préapprouvé avant de faire quelles que démarches que ce soient)

Cela se traduit ainsi :

La valeur marchande des comparables à la maison convoitée est calculée être de 240,000 \$ à + ou – 3%, soit 232,800 \$ à 247,200 \$. Le vendeur en demande 255,000 \$. L'acheteur à un prêt approuvé de 250,000 \$

Si cette maison se retrouve :

- dans un marché d'acheteurs; le prix d'achat devrait être prêt de 232,800 \$ et peut-être un peu moins, en fonction de la force du marché d'acheteurs.
- dans un marché équilibré : le prix d'achat devrait être près de 240,000 \$
- dans un marché de vendeurs : le prix d'achat devrait être près de 247,200 et peut-être un peu plus en fonction de la force du marché de vendeurs

Souvent les acheteurs négocient avec eux-mêmes avant même de contacter un vendeur. Ils déterminent ce que le vendeur pense que les acheteurs peuvent lui offrir, ce que sera la contre-offre du vendeur et le prix final.

Exemple : Concernant la maison convoitée dans l'exemple ci-dessus. L'acheteur pense que le vendeur a estimé recevoir une offre à 240,000\$. L'acheteur pense que le vendeur va lui faire une contre-offre à 250,000 \$ et qu'à partir de ce montant, chacun va faire moitié chemin et la vente devrait se conclure à 245,000 \$

***Admettez avec moi que dans la majorité des cas c'est de cette façon que ça se passe avec ou sans courtier immobilier. C'est insensé de faire une transaction de ¼ de millions de dollars de cette façon. On n'a pas analysé la nature du marché, on n'a pas évalué la valeur marchande de ce type de maison dans ce quartier, on n'a pas appliqué les règles du marché et peut-être même que l'acheteur n'avait pas un prêt préapprouvé.***

***Imaginez que cette maison était dans un marché d'acheteurs, selon notre exemple ci-dessus, le prix d'achat, selon les règles du marché, aurait dû se retrouver près de 232,800 \$. On peut dire sans se tromper que l'acheteur s'est fait avoir de 245,000 \$ - 232,800 \$ soit 12,200 \$***

***Imaginez que cette maison se trouvait dans un marché de vendeurs, toujours selon notre exemple ci-dessus, le prix d'achat, selon les règles du marché, aurait dû se retrouver près de 247,200 \$. Dans ce cas le vendeur s'est fait avoir pour 247,200 \$ - 245,000 \$ soit 2,200 \$. Dans un cas semblable comme dans le cas précédant, on n'a même pas analysé la force du marché.***

***Même dans un marché équilibré l'acheteur se serait fait avoir de 5,000\$.***

Il existe encore quelques courtiers immobiliers qui raisonnent de cette façon, mais il y a beaucoup plus de vendeurs et d'acheteurs qui suivent ce genre de raisonnement.


Il ne faut pas encourager les acheteurs à se rendre la vie plus difficile qu'elle ne l'est. Il ne faut pas non plus encourager les acheteurs à faire des offres au-delà

de la valeur du prêt préapprouvé. Si vous devez vous engager au-delà du prêt préapprouvé pour réaliser la transaction, changer de type de maison ou changer de quartier, rappelez-vous que l'immobilier est une affaire locale. Possiblement que vous pourrez trouver une maison semblable à la maison convoitée dans un quartier voisin ou dans une autre ville à bien meilleur prix et qui vous permettra de vivre plus à l'aise que si vous vous engagiez pour un prix plus élevé que vos moyens vous le permettent.

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