

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#92

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?

Pour Aider Vos Clients, Vendeurs Ou Acheteurs, Lors De La Fermeture, Ou De La Clôture D'une Transaction Immobilière

C'est une bonne chose d'avoir des clients, c'est encore mieux d'avoir des clients qui vendent, ou des clients qui achètent. Pour vos clients, plus souvent qu'autrement, le processus de fermeture ou de clôture peut s'avérer l'étape la plus stressante de la transaction. Plus que jamais, le courtier doit aider ses clients à franchir ce dernier obstacle de la vente.

Voici quelques conseils sur la façon de préparer vos clients à survivre avec succès le processus de clôture d'une transaction immobilière.

Un de mes amis, courtier immobilier à la retraite me disait que la chose la plus importante, pour les acheteurs ou les vendeurs qui s'apprêtent à finaliser une transaction chez le notaire, c'est de ne pas avoir de surprises.

Pour ne pas avoir de surprises, il faut que l'acheteur et le vendeur connaissent le processus de clôture, étape par étape, et qu'ils sachent quoi faire et ne pas faire. Il faut également qu'ils aient eu l'information nécessaire de la part de leur courtier respectif.

Quelques conseils pour l'acheteur

L'achat d'une maison peut être intense. Vous devez coordonner des rencontres, convenir d'un financement, de l'inspection de la maison et organiser le déménagement – tout ceci et plus encore s'ajoute à vos responsabilités habituelles. Vous pourriez vous sentir tiré dans toutes les directions à mesure que le jour de clôture de transaction approche et que vous vous préparez à emménager dans votre nouvelle résidence.

Dans tout ce chamboulement, il est facile d'oublier de préparer un budget pour **les frais de clôture**. Ces frais doivent être payés le jour de clôture de la transaction (ou avant) pour permettre de compléter l'achat de votre résidence. La plupart des frais s'ajoutent séparément à l'hypothèque, bien que quelques-uns puissent y être ajoutés.

La somme des frais de clôture peut représenter une dépense considérable. Les spécialistes recommandent de prévoir au moins 1,5 % du prix d'achat pour acquitter les frais de clôture.

Afin de vous donner un aperçu des frais à prévoir, vous trouverez ci-dessous les dépenses les plus courantes. Ces dépenses sont à titre indicatif seulement, elles peuvent varier selon la région et sont assujetties à des variations fréquentes qui ne sont pas représentées ici.

- Suite à sa demande d'hypothèque, l'acheteur ne doit plus faire de changements concernant son crédit, son emploi, ses dépôts ou ses retraits,
- L'acheteur doit choisir quand faire ses paiements hypothécaires, au début ou à la fin du mois.
- L'acheteur doit savoir ce que peut représenter l'assurance de titres
- L'acheteur doit faire faire l'inspection en bâtiment

Quelques conseils pour le vendeur

- Le vendeur doit répondre en toute honnêteté au questionnaire intitulé : Déclaration du vendeur. Ce questionnaire est un document qui décrit l'état de la propriété

- Le vendeur doit pouvoir fournir un certificat de localisation en bonne et due forme. Le prêteur exige habituellement un certificat de localisation récent pour la propriété ou une assurance de titre.
- Le vendeur doit avoir fournie l'état certifié de sa situation hypothécaire
- Le vendeur doit savoir combien lui coutera la radiation de son hypothèque sur la propriété qu'il vend.
- Le vendeur doit savoir en quoi consiste l'opération des ajustements et combien cela peut lui coûter
- Le vendeur doit savoir comment fonctionne la règle du: 72 heures, dans le cas d'une offre d'achat conditionnelle

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