

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#45

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?

12 SITUATIONS DE VULNÉRABILITÉ

12 SITUATIONS OÙ VOUS POUVEZ VOUS EN FAIRE PASSER UNE P'TITE VITE

Lors d'une transaction immobilière, que vous vendiez votre maison par vous-même ou avec l'aide d'un courtier immobilier vous trouverez ci-dessous une liste de 12 situations dans lesquelles un vendeur peut être vulnérable et ainsi subir une réduction de la valeur nette de la transaction. On vous informera aussi des stratégies à utiliser pour éviter ces situations.

1. L'acheteur non qualifié

Accepter une offre d'un acheteur non qualifié peut mettre la transaction en péril. Pour éviter ce problème, et avant de considérer toute offre d'achat, demandez, exigez même que votre acheteur soit qualifié. La pré-qualification signifie que le prêteur a accepté de prêter un montant hypothécaire nécessaire à l'achat de votre maison considérant que l'acheteur a la mise de fond nécessaire requis par les règlements en vigueur, mais il n'a pas vérifié le crédit de l'acheteur. Une meilleure façon de procéder est d'exiger que l'acheteur soit pré approuvé. Cette distinction signifie que le prêteur a vérifié le dossier de crédit de l'acheteur et qu'il ne manque que la promesse d'achat acceptée et l'évaluation pour clore la transaction.

2. La fausse déclaration involontaire ou délibérée

La fausse déclaration engendre des poursuites. Par exemple : si vous ou votre courtier statuez sur une ligne de démarcation du terrain, vous pouvez être tenue responsable de fausse déclaration si l'acheteur s'accroche à votre déclaration en dépit du fait qu'elle soit fausse. Si l'acheteur érigeait une construction quelconque sur une parcelle de terrain ne lui appartenant pas et qu'on lui demandait de l'enlever, votre responsabilité pourrait inclure : les coûts d'arpentage, les frais légaux voire même un dédommagement pour les tracassés occasionnés. **En fait la fausse déclaration pourrait aller jusqu'à la reconsidération de la transaction.**

Un autre problème potentiel surgit lorsque l'acheteur s'enquiert de la condition de la propriété. Plusieurs vendeurs sont réticents à signifier un problème et refusent même de le déclarer à leur courtier immobilier ou aux acheteurs potentiels. Si vous déclarez que tout fonctionne normalement, vous serez probablement tenu responsable de réparer ce problème. Si vous devez refaire la couverture ou remplacer le système d'air climatisé, ou d'un autre item défectueux majeur, la facture peut aisément atteindre 5 000 \$ ou 10 000 \$.

Afin d'éviter la fausse déclaration, accidentelle ou délibérée, **divulquez les problèmes à l'acheteur, en incluant ceux que vous avez fait réparer.** Il y a des problèmes qui sont difficiles à voir (on ne parle pas ici des vices cachés, mais ceux-là qu'on aurait pu voir et qui nous ont échappés. Suggérez donc à l'acheteur de faire faire une inspection en bâtiment. Un investissement clairvoyant que vous devriez faire, serait d'acheter une garantie au profit de l'acheteur, couvrant les articles opérationnels. Si quelques choses devaient aller de travers, suite à la transaction, l'acheteur devrait transiger avec la compagnie émettrice de la garantie au lieu d'exiger que vous payiez pour les réparations.

3. La surévaluation

La surévaluation du prix demandé peut sérieusement diminuer la valeur nette résiduelle de la vente de votre propriété. Pour éviter ce piège, enligner votre prix demandé sur les prix de vente des comparables de votre maison et de la nature du marché. Si vous vous basez sur les comparables des maisons actuellement sur le marché (les compétitives), vous risquez de demander un prix surévalué par rapport à la juste valeur marchande (JVM) de votre propriété et **il en résulterait une plus longue période d'attente sur le marché et finalement un prix de vente inférieur à la juste**

valeur marchande, sans compter les coûts occasionnés par cette longue période sur le marché (hypothèque, taxes et assurances). Il y a toute une série de conséquences fâcheuses et désastreuses lorsqu'on demande un prix surévalué par rapport à la juste valeur marchande (JVM) de la propriété.

4. L'incapacité d'obtenir le document de pré approbation

Les courtiers immobiliers n'ont normalement aucune difficulté à demander si l'acheteur est pré approuvé pour l'achat de la maison convoitée et **d'obtenir la preuve** que cet acheteur a les moyens financiers de procéder à la transaction. Pour le vendeur qui vend par lui-même, sans l'aide d'un courtier immobilier, il peut être embarrassant d'exiger cette pré approbation. L'impossibilité d'obtenir cette preuve peut avoir de lourdes conséquences. Plusieurs vendeurs sont timides lorsque vient le temps de demander à l'acheteur pour quelle tranche de prix, il est pré approuvé. Si votre acheteur n'est pas pré approuvé, vous pouvez être lié à cet acheteur pour plusieurs mois. Cela implique que votre propriété sera plus longtemps sur le marché, qu'il vous en coûtera donc plus cher pour demeurer chez vous. Dans la majorité des cas, l'acheteur n'a aucune obligation légale de vous rembourser vos pertes, même s'il n'est jamais approuvé.

Avant d'accepter une offre, exiger que votre acheteur soit pré qualifié voir encore mieux qu'il soit pré approuvé.

5. L'impossibilité de connaître la motivation de l'acheteur

Si vous faites visiter votre propriété vous-même, n'oubliez pas de demander ce que recherche expressément votre acheteur potentiel. Sans cette information essentielle, vous pouvez faire avorter la vente en en dirigeant la discussion sur une caractéristique que l'acheteur déteste. Si vous travaillez avec l'aide d'un courtier immobilier, choisissez-en un qui pose plus de questions, qu'un autre qui se lance dans une description détaillée sur la façon de rendre la propriété plus acceptable. Vous vous rapprocherez plus de la clôture de la transaction si vous posez des questions plutôt que de tergiverser sur un sujet quelconque.

6. Le manque d'information sur certains risques

Lors d'une transaction immobilière, l'acheteur peut faire face à deux types de risques :

1. Il peut rencontrer un ou plusieurs des 7 problèmes des plus sérieux tels que :

les maisons présentant des fissures, la pyrite, l'ocre ferreuse, la moisissure, l'humidité, la vermiculite et la présence de radon.

2. Le deuxième type de risques est celui qui affecte le Titre de Propriété. Les problèmes affectant le Titre de Propriété se rencontrent de diverses façons. Le «titre de propriété» est un document officiel confirmant que vous êtes le propriétaire légal du bien. **Le titre de propriété devient vôtre lorsque l'ancien propriétaire signe l'acte de vente, appelé aussi acte de transfert du bien.** Le titre est ensuite enregistré dans le Registre foncier du Québec.

Voici des exemples de risques (non limitatifs) qui s'attaquent au Titre de propriété :

L'arrérages de taxes municipales et scolaires, les empiétements sur une servitude ou sur un lot voisin, un règlement municipal non respecté, une vue illégale, des charges non radiées, un cas de fraude, des erreurs d'arpentage, l'absence du certificat de

localisation, des droits réclamés sur la propriété par une personne, une créance prioritaire, une hypothèque légale, l'Invalidité ou la perte de priorité de l'hypothèque assurée, etc.

Le vendeur doit connaître ces risques, il doit être capable de les évaluer et de les traiter afin que ces risques ne soient pas des obstacles à la transaction. Le courtier immobilier sait comment traiter ces risques et quelle valeur leur attribuer pour éviter l'avortement de la transaction. Si vous agissez par vous-même, assurez-vous d'avoir recours à un notaire ou un avocat, familier avec l'industrie immobilière.

7. L'inhabileté à convertir des prospects en acheteurs éventuels

Il est habituellement difficile d'obtenir les bons numéros de téléphone des personnes qui demandent des renseignements sur votre propriété à moins d'avoir la nouvelle technologie d'enregistrement des appels. Si le vendeur ou son courtier immobilier sont incapables d'obtenir les bons numéros de téléphone, le prospect est perdu. Si vous engagez un courtier, assurez-vous qu'il possède cette technologie.

8. Le défi du suivi sur le prospect

Plusieurs courtiers font le suivi de façon routinière sur les visites dans lesquelles ils sont impliqués. La meilleure stratégie est d'obtenir de l'acheteur, l'évaluation sur place, de la propriété, tout de suite après la visite. Si vous interviewez des courtiers, demandez-leur comment ils composent avec cet aspect de leur travail. **Si vous vendez par vous-même, le suivi avec l'acheteur éventuel peut-être plus difficile à faire.** Dans certains cas, l'acheteur peut interpréter votre action comme un geste désespéré. Cela est d'autant plus vrai, si vous communiquez avec l'acheteur éventuel pour lui signifier que vous vous apprêtez à faire une réduction de votre prix demandé. Certains acheteurs, profiteront de votre apparent état de détresse pour vous faire une offre très basse afin de possiblement trouver la valeur la plus basse que vous pourriez accepter.

9. Répondre aux objections

Si vous engagez un courtier, d'abord testez-le avec trois petites questions afin de connaître ses habiletés de négociation. **Si vous vendez par vous-même soyez avertis que la plus part des acheteurs potentiels ne discuteront pas avec vous, de ce qu'ils aiment ou de ce qu'ils n'aiment pas de la propriété.** Cela veut dire que vous n'aurez pas l'opportunité de contrer leurs objections puisqu'au départ, vous ne les connaîtrez même pas. Dans ces cas-là plus tôt que d'être sur la défensive et de paraître découragé, dites-vous que souvent les objections deviennent des signes d'achats. La meilleure façon de procéder est de demander aux acheteurs potentiels comment ils résoudraient l'objection qu'ils viennent tout juste de soulever.

10. Les formulaires obligatoires

Les courtiers immobiliers utilisent des formulaires fournis par L'AOCIQ. **Ces formulaires protègent les consommateurs contre une foule de problèmes potentiels, dont la fraude.** Si vous négociez en votre propre nom, n'oubliez pas de vous protéger en faisant examiner tous vos contrats par un notaire ou un avocat. La révision de vos documents peut coûter entre 200 \$ et plusieurs milliers de dollars, si votre procureur doit reformuler vos contrats ou s'il doit vous sortir d'une entente acceptée, mais mal rédigée.

11. Les ventes conditionnelles

Dans certaines transactions, votre acheteur doit vendre sa maison avant de compléter l'achat de la vôtre. Cela peut entraîner une situation difficile, même pour les courtiers expérimentés. Si c'est vous qui achetez une nouvelle propriété, vous ne pourrez clore l'achat de cette nouvelle propriété à moins d'avoir vendu la vôtre ou d'avoir les fonds suffisants. Si votre nouvel achat avorte, vous pourriez être poursuivi pour certains dommages. Encore plus, vous ne pourriez pas recouvrer les dépenses encourues durant que votre propriété était sur le marché de la vente. Si vous interviewez des courtiers, demandez-leur quelles stratégies ils emploient lors des ventes conditionnelles. Si vous agissez personnellement, parlez-en à un avocat qui œuvre dans le marché immobilier.

12. La résolution des problèmes

Quatre-vingt-dix pour cent (90 %) de toutes les transactions immobilières ont des problèmes qui menacent de faire avorter la transaction. Quatre-vingt-dix pour cent (90 %) de ces transactions sont finalement complétés lorsqu'elles sont entre les mains d'un courtier immobilier. Si vous agissez par vous-même, demandez l'aide d'un notaire ou d'un avocat qui œuvre dans le marché immobilier afin de vous aider à résoudre les problèmes lorsqu'ils se présentent.

Qui est la meilleure personne pour vendre ma maison?

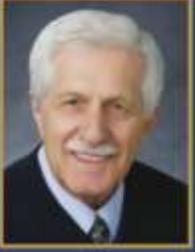
Si vous suivez les différentes étapes décrites ci-dessus, vous venez d'acquérir l'information nécessaire pour vous aider à réaliser la vente de votre propriété dans les meilleurs délais et au meilleur prix possible, selon les conditions du marché qui prévaudront lors de votre transaction. Si vous aviez à investir 100 000 \$, vous feriez beaucoup de recherches pour savoir où investir, sagement, tout cet argent. Prenez le temps de bien vous informer sur les options qui s'offrent à vous pour la vente de votre propriété. Choisissez judicieusement. La bonne décision peut vous valoir des milliers de dollars additionnels. Ne laissez pas le vieux gagné (l'argent que vous avez difficilement épargné) sur la table lors de la négociation de la vente de votre maison sans rechercher,

"Qui est la meilleure personne pour vendre votre maison". Article : IM#35

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**