



Questions d'immobilier :
Qualifier les parties

Description

Négliger de qualifier l'acheteur et le vendeur peut mener à beaucoup de frustration

Par **Joseph Marovitch**

Vous recevez une offre pour votre maison. Les conditions incluent une inspection et un financement. L'inspection aura lieu dans les sept jours suivant la promesse d'achat acceptée et le financement porte sur une hypothèque de 350 000 \$. L'acheteur a vingt jours pour fournir la preuve du prêt. Il n'y a pas de dépôt. L'offre est plus généreuse que ce à quoi vous vous attendiez et maintenant vous êtes tout excité.

L'échéancier approche et vous n'avez pas reçu de preuve du prêt de financement. Deux jours avant la date limite, le courtier du vendeur demande une prolongation de la date limite de financement d'une semaine. Vous vous dites pourquoi pas puisque vous avez attendu jusqu'à présent. Depuis que l'offre a été acceptée, vous avez continué à montrer la propriété, mais les visiteurs ayant été informés qu'il y avait déjà une offre faite sur la maison, aucune autre offre n'a été faite par d'autres acheteurs potentiels.

Si un acheteur a l'intention de payer en espèces, le vendeur peut exiger une preuve en espèces sous la forme d'une lettre de l'institution financière de l'acheteur...

Enfin, à l'approche de la fin de la semaine de prolongation, vous recevez une lettre du courtier vendeur indiquant que l'acheteur s'est vu refuser le prêt et que l'offre est donc annulée. Vous avez la possibilité de guider l'acheteur vers une autre institution financière, mais généralement, si un acheteur a été refusé par une banque, il est inutile d'essayer ailleurs.

Une fois, je vendais une propriété et une acheteuse sans courtier m'a appelé pour me demander de la rencontrer pour préparer une offre. Lors de la réunion, je lui ai demandé si elle avait été approuvée au préalable pour le prêt hypothécaire, et sinon j'étais prêt à la reconduire jusqu'à ma banque pour en obtenir un. Elle m'a dit que



~~l'approbation préalable n'était pas requise et ne me concernait pas. Puis elle m'a demandé de simplement rédiger l'offre. Je me suis levé, j'ai fermé mon dossier et je lui ai suggéré de se procurer un autre courtier pour l'aider avec l'achat. Je n'avais aucune intention de faire en sorte que mon client passe par toutes les étapes pour découvrir que cette personne n'avait pas les fonds.~~

'Si l'acheteur acquiert une hypothèque, le vendeur peut exiger de l'acheteur une copie de l'approbation préalable auprès de l'institution financière.'

Tous ces scénarios sont évitables.

Si un acheteur a l'intention de payer en espèces, le vendeur peut exiger une preuve en espèces sous la forme d'une lettre de l'institution financière de l'acheteur indiquant qu'il a un compte avec l'institution depuis un certain temps et qu'il est en règle, et avec suffisamment de fonds pour acheter la propriété.

Si l'acheteur acquiert une hypothèque, le vendeur peut exiger de l'acheteur une copie de l'approbation préalable auprès de l'institution financière. Une approbation préalable est un document fourni par l'institution financière, indiquant le montant maximum d'argent que l'institution financière est disposée à prêter à l'acheteur et à quel taux d'intérêt.

'Il faut toujours insister sur un dépôt... une preuve de bonne foi et une indication que l'acheteur est sérieux et dispose des fonds.'

Il faut toujours insister sur un dépôt. Le dépôt est remboursable sous certaines conditions si la vente ne se conclut pas. Cependant, un dépôt est une preuve de bonne foi et une indication que l'acheteur est sérieux et dispose des fonds.

Prochain article : **Les offres multiples. Que faire et comment les obtenir.**

Si vous avez des questions ou des commentaires, veuillez vous reporter à la section des commentaires au bas de la page. De plus, pour voir mes articles précédents, entrez **Joseph Marovitch** dans le champ de recherche, au haut de la page à droite.

Passez une bonne semaine!

L'état du marché

Voici septembre et nous sommes de retour dans le vif du sujet. Les enfants retournent à l'école et les adultes sont de retour au travail. Tout le monde est en ville. Il y a des milliers de prospects alors que le marché de l'immobilier se prépare à une nouvelle vague d'achats et de ventes. C'est ma période préférée de l'année. L'année passée a bénéficié d'un marché animé et il ne semble pas que cela ralentira sauf pour des raisons économiques. Cependant l'économie va bien et les prix des propriétés ont augmenté. Le climat pourrait se prêter à de nouvelles hausses des taux d'intérêt, ce qui pourrait ralentir un peu le marché, favorisant ainsi les acheteurs à mesure que les prix baissent un peu.

L'autre facteur susceptible d'affecter le marché est celui de la politique. Nous nous dirigeons vers une élection provinciale. Les investisseurs nationaux et étrangers aiment la stabilité sur le marché. Ils iront là où les marchés



sont stables et quitter des marchés instables. Nous avons connu une économie stable et en croissance au Québec au cours des dernières années. Il y a quatre partis politiques en lice lors des élections. L'un d'entre eux ne soulèvera pas la question de la séparation. Les trois autres parties n'ont cependant pas de problème à parler de séparation.

Si l'un de ces trois partis, qui envisagerait la séparation, gagnait les élections et ensuite parlait de séparation, il y aurait une opportunité pour les investisseurs immobiliers au Québec s'ils estimaient que la province ne se séparera pas. Parler de séparation donne à penser que l'économie sera déstabilisée et que les entreprises et les particuliers quitteront la province, ce qui tendrait à faire baisser le prix des propriétés. Les investisseurs pourront alors avoir la possibilité d'acheter des biens au Québec à prix réduit. Lorsque le climat politique tournera à nouveau, ces investissements verront leur investissement augmenter de manière significative. Le cycle semble se produire à toutes les quelques années depuis 1979.

Abonnez-vous à notre
infolettre pour être informé
de nos plus récents articles

S'inscrire

Image: Pixabay

À lire aussi : [Questions d'immobilier : La négociation](#)



Joseph Marovitch œuvre dans le secteur des services depuis plus de 30 ans. Sa première carrière en tant que propriétaire et directeur du Camp Maromac, un camp d'été établi en 1968, a consisté à travailler avec des familles d'enfants de Westmount et des environs âgés de 6 à 16 ans. Maintenant, en tant que courtier immobilier, il offre les mêmes qualités de fiabilité, d'intégrité et d'honnêteté afin de protéger les intérêts de ses clients. Si vous avez des questions, contacter Joseph Marovitch au 514 825-8771, ou à josephmarovitch@gmail.com



Categorie

1. Article | Immobilier

Tags



1. acheteurs
2. État du marché
3. Joseph Marovitch
4. qualifier
5. vendeurs

date créée

septembre 2018