



Question d'immobilier:
Quand l'acheteur se désiste

Description

Que se passe-t-il si toutes les conditions sont remplies et que l'acheteur décide de ne pas acheter ?

Par **Joseph Marovitch**

Votre résidence est sur le marché depuis trois mois. Il y a eu plusieurs visites et journées portes ouvertes. Parce que vous avez demandé un prix inférieur au prix du marché, plusieurs offres ont été générées. Une des promesses d'achat est proche de votre prix demandé, mais la condition de financement est de quarante-cinq jours entre l'acceptation de la promesse et l'achat.

La deuxième promesse d'achat est une offre inférieure, mais la clôture est dans trente jours et l'acheteur a inclus un document de pré-approbation. La troisième promesse d'achat est très proche de votre prix demandé et une transaction entièrement en espèces avec une preuve de paiement en espèces fournie. La seule autre condition est une inspection dans les sept jours suivant la promesse d'achat acceptée.

La troisième offre est acceptée. Il s'agit d'une transaction entièrement en espèces, une preuve d'espèces fournies et une clôture anticipée. Tout ce dont vous devez vous soucier, c'est de l'inspection. Après quatre jours d'anticipation, le jour de l'inspection arrive. Le processus dure deux heures et demie. L'inspecteur a examiné la tuyauterie, l'éclairage, les planchers, les plafonds et le toit. L'inspection a révélé quelques problèmes mineurs valant tout au plus quelques centaines de dollars.

La période pendant laquelle l'acheteur doit fournir un avis écrit s'il y a des problèmes sérieux est dans les quatre jours suivant l'inspection. Les quatre jours passent et aucun avis écrit n'arrive. Une fois que toutes les conditions sont remplies et que le notaire a vérifié les servitudes et les vues illégales, la propriété est légalement vendue. Il ne reste que la formalité de la signature chez le notaire.

J'ai vécu ce scénario avec un client. C'est dévastateur pour le vendeur. Il existe une assurance pour



couvrir les dommages dans un tel scénario.

Rappelez-vous qu'il y avait eu deux autres offres et que, comme toutes les conditions n'étaient pas remplies pendant la période de vérification diligente, le courtier a continué de vendre la propriété. Avant que les conditions ne soient pleinement remplies, une autre offre, appelée offre de deuxième rang, a été déposée. Une offre de deuxième rang est une offre conditionnelle à l'échec de la première offre. Toutes les autres offres ont été mises de côté lorsque la première offre a été finalisée.

Le jour de la signature de la vente arrive et le vendeur est chez le notaire et attend l'acheteur. Tous les fonds sont dans le compte en fidéicommis du notaire. Après une heure de retard, le notaire appelle l'acheteur mais il n'y a pas de réponse. Une heure et quinze minutes plus tard, le notaire rappelle l'acheteur et lui demande ce qui se passe. L'acheteur déclare qu'il a dû quitter la ville précipitamment, qu'il hésite à faire la transaction et qu'il rappellera le notaire la semaine suivante.

J'ai vécu ce scénario avec un client. C'est dévastateur pour le vendeur. Il existe une assurance pour couvrir les dommages dans un tel scénario. Différentes agences immobilières offrent cette assurance. Toutefois, dans le cas où l'acheteur ne se présente pas chez le notaire après que toutes les conditions aient été remplies, le processus donne au notaire le choix d'envoyer une lettre recommandée à l'acheteur lui indiquant qu'il doit se présenter à son bureau pour signer la transaction à une date précise, habituellement une semaine plus tard. Si l'acheteur ne se présente toujours pas pour la signature, le vendeur peut remettre la propriété sur le marché.

Si le vendeur accepte une autre offre qui est inférieure au montant offert par l'acheteur qui se désiste, ce dernier peut être poursuivi pour combler la différence. N'oubliez pas tous les autres dommages qu'a pu subir le vendeur qui, supposant que sa maison était vendue, peut avoir acheté une autre propriété, placé un dépôt auprès d'une compagnie de déménagement, avoir déjà déménagé, avoir vidé sa maison et vendu tous ses biens... la liste peut être longue. L'acheteur est responsable de tous les dommages qu'il a pu causer par défaut.

'... le processus donne au notaire le choix d'envoyer une lettre recommandée à l'acheteur lui indiquant qu'il doit se présenter à son bureau pour signer la transaction à une date précise... Si l'acheteur ne se présente toujours pas pour la signature, le vendeur peut remettre la propriété sur le marché.'

La situation peut aussi être inversée quand le vendeur change d'avis et ne se présente pas chez le notaire, même si la propriété est légalement vendue car toutes les conditions ont été remplies. L'une ou l'autre situation est rare, mais cela s'est produite. Le cas où le vendeur ne veut pas vendre une fois que toutes les conditions ont été remplies est extrêmement rare et très compliqué à régler quand cela se produit.

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.

Prochain article : **Que faire lorsque l'acheteur demande une prolongation des délais dans la promesse d'achat ?** Bonne semaine!

L'état du marché



Si vous êtes un investisseur qui avez fait l'acquisition d'un portefeuille d'immeubles à revenu à Montréal, il est temps de vous tourner vers l'avenir, car les prix augmentent partout.

La plupart des investisseurs en biens immobiliers à revenu tiennent compte du taux de capitalisation ou du taux de rendement en pourcentage lorsqu'ils recherchent des biens immobiliers profitables. Le taux de capitalisation est très important lorsqu'il s'agit de déterminer s'il y a un bénéfice à tirer d'un immeuble à revenu.

À la fin des années 80 et au début des années 90, les investisseurs trouvaient des immeubles à revenu avec des taux de capitalisation de 19 à 22 %. Aujourd'hui, les taux de capitalisation sont beaucoup plus bas parce que les taux d'intérêt sont beaucoup plus bas. Si une propriété avec un taux de capitalisation de 5,5 arrive sur le marché, la propriété reçoit des offres d'achat 24 heures après son mise en marché. Si le taux de capitalisation est de 6 ou plus, la propriété est vendue encore plus rapidement.

'Si vous êtes un investisseur qui avez fait l'acquisition d'un portefeuille d'immeubles à revenu à Montréal, il est temps de vous tourner vers l'avenir, car les prix augmentent partout.'

Toutefois, il y a des investisseurs intelligents qui achètent des immeubles à revenu dont le taux de capitalisation est de 3 ou 4 %. Il ne s'agit pas de la valeur locative à court terme, mais plutôt de la plus-value à long terme de l'immeuble. Chaque secteur de Montréal croît à un rythme différent. Les valeurs augmentent plus rapidement à Westmount qu'à Pierrefonds, par exemple, mais toutes les propriétés prennent de la valeur dans les conditions actuelles du marché, et compte tenu de la rareté de l'espace sur l'île. Toutefois, la valeur de certaines propriétés augmente plus rapidement si elles sont situées à certains endroits en raison de la proximité du centre-ville ou d'un nouvel hôpital comme le CUSM sur Décarie ou le nouveau méga centre commercial qui sera construit à l'angle de Décarie et de la Transcanadienne.

Les développeurs de Montréal connaissent la stratégie d'investissement à long terme et c'est pourquoi ils ont construit autant de condos dans le centre-ville. Ces promoteurs étaient conscients que les prix allaient augmenter et que les maisons individuelles deviendraient de plus en plus chères à mesure que le nombre de nouvelles constructions diminuait. Les gens doivent bien vivre quelque part, alors ils ont construit des condos moins chers quand le marché était plus au ralenti, et maintenant plus de la moitié de ces condos sont vendus et leur prix augmente rapidement. Le meilleur conseil pour un investisseur est d'acheter ce qu'il peut trouver aujourd'hui, car dans cinq à dix ans les propriétés ne seront abordables qu'en banlieue ou à l'extérieur de l'île de Montréal.

Image : Zoe Pannas de Pexels

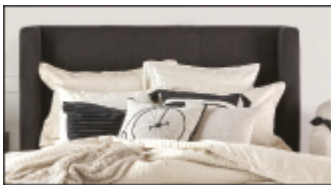
Abonnez-vous à notre
infolettre pour être informé
de nos plus récents articles

S'inscrire

À lire aussi : [Autres articles par Joseph Marovitch](#)



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



LIVRAISON GRATUITE
*achats de 99.\$ et plus**

LINEN CHEST

MAGASINEZ

Categorie

1. Article | Immobilier

Tags

1. buyer backs out
2. défaut de conclure
3. désistement
4. état du marché immobilier
5. failure to close
6. l'acheteur se rétracte
7. offre d'achat
8. state of the market

date créée

novembre 2019