



Question d'immobilier: Prolongation des délais

Description

Quand faut-il accorder une prolongation des délais d'une promesse d'achat ?

Par **Joseph Marovitch**

Lors d'une promesse d'achat, il y a habituellement des conditions. Les trois principales sont l'examen des documents et des dépenses, l'inspection du bâtiment et le financement. Les documents sont les premiers adressés parce qu'il n'y a pas de frais. Deuxièmement, il y a l'inspection, qui coûte entre 500\$ et 800\$. Le financement est la dernière condition, car c'est celle qui peut prendre le plus de temps. Il est généralement préférable que les conditions soient réglées rapidement.

Sous certaines conditions, au cours d'une offre d'achat, l'acheteur peut demander une prolongation pour l'examen des documents, l'inspection ou la preuve de financement. Certaines demandes de prolongation sont raisonnables, par exemple pour l'inspection si l'inspecteur n'est pas disponible en raison de circonstances soudaines. Une demande de prolongation de la date de signature peut être requise si le notaire n'est pas disponible. Une prolongation pour la preuve de financement peut déclencher une alarme.

Lorsqu'une prolongation est demandée, le vendeur doit examiner la demande pour voir ce qui sera affecté. Passer d'une offre acceptée à une signature, c'est comme jouer aux échecs : il y a beaucoup de pièces en mouvement qui affectent chaque autre coup. Au cours du processus d'acceptation ou de rejet d'une offre, le vendeur ne peut pas accepter d'autres offres à moins qu'il ne s'agisse d'offres de second rang, c'est-à-dire d'offres conditionnelles à l'échec d'une première offre.

Certaines demandes de prolongation sont raisonnables, par exemple pour l'inspection si l'inspecteur n'est pas disponible en raison de circonstances soudaines.... Une prolongation de la preuve de financement peut déclencher une alarme.



Tout retard dans une offre éloigne l'acheteur de la date de signature. Jusqu'à ce que toutes les conditions d'une offre acceptée soient remplies, la propriété devrait continuer à être commercialisée. Le problème est que d'autres offres sont découragées parce que les acheteurs ne veulent généralement pas faire une offre ou visiter une propriété qui a une offre acceptée sous condition. Par conséquent, les conditions doivent être adressées rapidement.

Considérant que toutes les conditions offrent une porte de sortie pour l'acheteur, il est donc préférable de ne pas offrir de longs délais pour une offre acceptée, puis de découvrir que l'acheteur a changé d'avis et n'achète pas après de nombreuses occasions de vendre la propriété est passé par le bord du chemin.

Lorsqu'une prolongation est demandée, les questions suivantes devraient être posées :

- La demande est-elle raisonnable ?
- Quelles sont les chances que l'offre échoue ?
- Est-ce qu'une prolongation compromettra une vente à d'autres parties ?
- Le retard coûtera-t-il de l'argent ?
- L'acheteur immobilise-t-il la propriété pour rien ?

Beaucoup de vendeurs accorderont des prolongations sans poser ces questions. Ils prennent la décision d'accorder des prolongations en fonction de l'excitation et de l'espoir – l'excitation d'avoir une offre et l'espoir que l'offre se réalisera.

'Tout retard dans une offre éloigne l'acheteur de la date de signature. Jusqu'à ce que toutes les conditions d'une offre acceptée soient remplies, la propriété devrait continuer à être commercialisée.'

Si le vendeur pose les bonnes questions et décide en connaissance de cause d'accorder une prolongation, la vente peut aller jusqu'à la signature. Si la décision d'accorder une prolongation est une décision émotionnelle, la déception peut être grande quand le vendeur réalise que tout ce temps a été gaspillé et l'occasion est passée si la vente ne va pas de l'avant.

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 : **Pourquoi les tests environnementaux devraient parfois être une condition de vente**

L'état du marché

Le premier ministre François Legault s'est récemment dit ouvert au renforcement de la loi 101, la loi qui protège la langue française. Son parti, la CAQ, tente d'abolir les commissions scolaires anglophones et d'adopter une loi qui empêcherait les nouveaux immigrants de recevoir des services gouvernementaux en anglais. La CAQ semble avoir un programme qui mène à un nouveau débat sur la séparation du Québec.

La stabilité économique et politique attire les investissements et le Québec a été attrayant pour les investissements nationaux et étrangers au cours des dernières années. Les taux d'intérêt restent bas, notre économie est forte et, jusqu'à présent, notre statut politique a été stable. Ces facteurs ont mené à la prospérité pour tous. Ce sont les



raisons pour lesquelles la valeur des propriétés a augmenté et continue d'augmenter.

'À mon avis, la majorité des Québécois veulent la stabilité, la prospérité et une économie en croissance. Par conséquent, lorsque la question de la séparation et de la langue refait surface, les investisseurs devraient y voir une occasion à saisir.'

La question de la séparation et de la langue refait périodiquement surface, ce qui suscite des doutes au sujet de l'économie. À mon avis, la majorité des Québécois veulent la stabilité, la prospérité et une économie en croissance. Par conséquent, lorsque la question de la séparation et de la langue refait surface, les investisseurs devraient y voir une occasion à saisir.

Le premier ministre risque de causer un ralentissement économique si lui et son parti continuent de tenter de supprimer les droits des anglophones, ce qui entraînera la vente de propriétés et la chute des prix durant une courte période. C'est pendant cette période que les investisseurs devraient acheter. Lorsque la vague de sentiment anti-anglo passera, l'immobilier pourrait connaître une forte augmentation, comme cela s'est toujours produit dans le passé.

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

S'inscrire

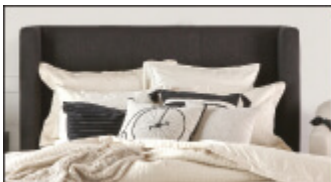
Image : Pxhere

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. acheteur
2. buyer
3. buying conditions
4. conditions d'achat
5. état du marché immobilier
6. extensions to deadlines
7. prolongation des délais

date créée

novembre 2019