

Questions d'immobilier :
L'importance d'un listing précis

Description

Comment une inexactitude peut bloquer la vente et discréditer le vendeur

Par **Joseph Marovitch**

Beaucoup de gens tentent de vendre leur propriété sans utiliser les services d'un courtier immobilier, sans se rendre compte que les règles énoncées dans la loi sur le courtage immobilier, qui fait partie du code civil, s'appliquent au vendeur, qu'il soit courtier ou non. L'une des règles est que l'information concernant le bien commercialisé au public doit être exacte et véridique. Si l'information est fausse ou trompeuse, il peut y avoir de nombreuses répercussions, y compris l'annulation d'une vente même après la signature de l'acte de vente de la propriété chez le notaire.

Si le vendeur est au courant d'un problème de fondation, de plomberie, de système électrique, de revêtement de cheminée ou de tout autre problème susceptible de réduire considérablement la valeur de la propriété ou de l'utilisation de la propriété, et qu'il n'indique pas ce problème, et que ce problème ne peut pas être vérifiée lors d'une inspection car il s'agit d'un vice caché, l'acheteur peut tenter une action en justice pour être indemnisé ou annuler la vente de la propriété.

... l'information concernant le bien commercialisé au public doit être exacte et véridique.

Les autres problèmes qui doivent être précisés sont la dimension des pièces du logement. Si la dimension d'une chambre est indiquée comme étant 12 pieds par 16 pieds et que l'acheteur découvre après la prise de possession que la chambre n'a en fait que 8 pieds par 12 pieds, le vendeur sera tenu responsable. L'acheteur pourra revenir contre le vendeur après avoir signé et acquis la propriété et le poursuivre en justice pour fausse déclaration. Le vendeur a la responsabilité de s'assurer que l'acheteur n'achète pas la propriété sous de faux prétextes.



Pour s'assurer que les informations concernant l'état de la propriété sont exactes, le vendeur est censé remplir un document appelé **Déclaration du vendeur**. Le document pose une série de questions concernant la structure, les systèmes électriques, la plomberie, la climatisation, le chauffage et bien plus encore. Les options de réponse sont **oui**, **non** ou **je ne sais pas**.

Ce formulaire permet d'éviter la fraude, mais il n'empêchera pas le vendeur d'être tenu responsable des vices cachés de la propriété, sauf si le vendeur vend la propriété **sans garantie légale**. Dans le cas où la promesse d'achat et l'acte de vente déclarent que la propriété est vendue sans garantie légale, le vendeur peut vendre la propriété "en l'état" et ne sera pas être tenu responsable des vices cachés ou de toute autre défaut, sauf s'il peut être prouvé que le vendeur était conscient du problème et qu'il a omis de le divulguer, cette omission étant alors considérée comme une fraude.

'Le vendeur a la responsabilité de s'assurer que l'acheteur n'achète pas la propriété sous de faux prétextes.'

L'inconvénient de la vente sans garantie légale est que l'acheteur peut présumer qu'il y a un problème avec la propriété, ou que l'acheteur tentera de négocier un prix de vente réduit pour compenser tout problème pouvant survenir après la prise de possession, car il ne pourra pas réclamer une compensation au vendeur après la signature de l'acte de vente.

Je ne conseille pas de vendre sans garantie légale sauf pour les conditions suivantes:

1. Le vendeur a hérité de la propriété et n'y a jamais habité, donc il ne peut pas savoir s'il y a des problèmes avec la propriété.
2. Le vendeur quittera le pays et il lui sera difficile de gérer la situation de loin.

Prochain article : **Négociation – Toute offre doit être faite par écrit. Une offre verbale n'est valable que si un témoin crédible est présent.**

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.

L'état du marché

Le marché immobilier montréalais est en plein essor en raison de la précarité de l'inventaire et d'une économie relativement stable. Il y a plus d'acheteurs étrangers et on parle peu de sécession. Combinez cela avec le fait qu'il y a très peu d'espace disponible pour construire sur l'île de Montréal et nous observons une situation où les prix continueront d'augmenter, provoquant des guerres d'enchères. Une guerre d'enchères est un événement où il y a plus d'une offre pour une propriété, ce qui permet au vendeur d'exiger plus que ce qu'ils demandaient au début du processus de vente.

Le marché finira par se résorber à mesure que le gouvernement fédéral augmentera les taux d'intérêt, comme cela se produit toujours dans un marché en plein essor. Pour l'instant, cela reste un marché de vendeurs.

Réservez cette date : Festival d'été de Notre-Dame-de-Grâce



Nourriture, bijoux, vêtement, musique et plaisir

Campus Loyola, du 24 au 26 août

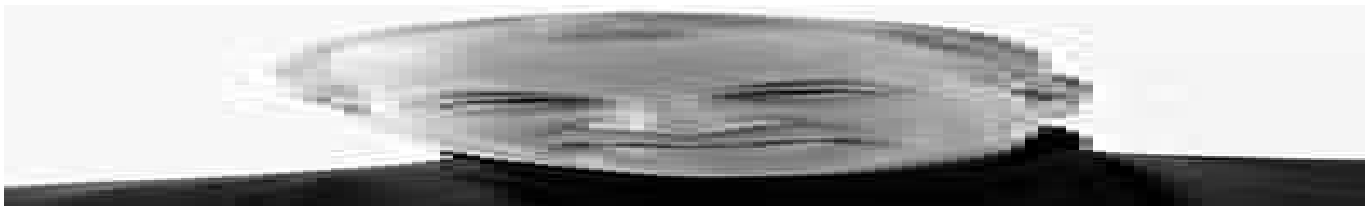
Je serai présent au comptoir **Remax Action inc. / Westmount Magazine** pour répondre à toutes vos questions.

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

S'inscrire

Image: energetic.com

À lire aussi : [Questions d'immobilier : Préparer sa propriété](#)



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. Immobilier
2. Joseph Marovitch
3. listing immobilier
4. real estate listings

date créée

août 2018