



Questions d'immobilier :
Propriété à revenu / 3

Description

Un coup d'oeil sur les conditions de la promesse d'achat: la première visite

Par **Joseph Marovitch**

31 août 2022

Vous êtes un acheteur et vous avez trouvé un logement à revenu de six unités ou plus, dans un bon emplacement, avec un taux de capitalisation de 5,2, dans ce qui semble être un bon état, soit à la suite d'une balade en auto ou à partir des photos que vous avez vues.

Que ce soit via le site de recherche immobilière Centris ou en appelant le vendeur ou le courtier du vendeur, vous découvrirez qu'une visite ne peut être organisée que si le vendeur accepte votre promesse d'achat.

Maintenant vous vous demandez « Comment puis-je fournir une offre si je n'ai pas vu le bâtiment ou examiné les dépenses et les baux ? » Tel que mentionné dans le dernier article, le prix d'achat d'un immeuble à revenu est basé sur le taux de rendement ou le taux de capitalisation, ainsi que sur l'emplacement et l'état de la propriété. Le prix d'achat n'est pas basé sur des propriétés comparables ou les évaluations municipales, il est basé sur le flux de revenu.

... le prix d'achat d'un immeuble à revenu est basé sur le taux de rendement ou le taux de capitalisation, ainsi que sur l'emplacement et l'état de la propriété.



Si le vendeur a fourni des informations précises concernant tous ces facteurs, l'acheteur doit vérifier les informations et demander les preuves qui justifient le prix demandé. C'est ici que les conditions de l'offre entrent en jeu.

Quatre conditions principales permettent à l'acheteur de vérifier les informations:

1. La première visite
2. L'examen des dépenses, des baux et de toute autre documentation financière
3. L'inspection des lieux
4. Le financement

La séquence des conditions est importante. Les conditions 1 et 2 ne coûtent à l'acheteur que du temps. Les conditions 4 et 5 nécessitent des dépenses en capital et en temps.

Si les conditions 1, 2 ou 3 ne satisfont pas l'acheteur, il peut faire l'une des choses suivantes; soit annuler l'offre, soit renégocier le prix d'achat.

Concernant les conditions de financement, si l'institution financière auprès de laquelle l'acheteur emprunte lui refuse le prêt pour un certain nombre de raisons, l'offre peut également être annulée.

'... la première condition posée dans la promesse d'achat est une première visite pour vérifier ce que le listing ou les autres informations semblent indiquer.'

Condition 1: La première visite

L'acheteur, en regardant des photos ou en s'approchant de l'extérieur du bâtiment, détermine que la propriété semble être propre et bien entretenue. Notez que quand un vendeur ou un courtier vend une propriété, ils vont essayer de rendre la propriété aussi vendable que possible en plaçant les meilleures photos dans le listing et / ou effectuer un nettoyage de la propriété, de sorte qu'elle ait bonne apparence. Par conséquent, la première condition posée dans la promesse d'achat est une première visite pour vérifier ce que le listing ou les autres informations semblent indiquer.

La première visite est organisée entre l'acheteur et le vendeur, généralement dans les sept jours suivant l'acceptation de la promesse d'achat. Lors d'une première visite, l'acheteur examinera le sous-sol, la chaufferie, deux ou trois appartements et le toit, pour en vérifier l'état. L'acheteur vérifiera également s'il y a des graffitis sur les murs intérieurs ou extérieurs, l'état des balcons et de la maçonnerie extérieure, et prendra note du type de locataires présents. L'acheteur notera également la proximité de la propriété à d'autres biens tels que les voies ferrées, les aqueducs municipaux, les tours à bureaux et toute autre structure ou établissement qui peut ne pas apparaître sur les photos mais qui peuvent cependant affecter la valeur du bâtiment.

'La première visite est organisée entre l'acheteur et le vendeur, généralement dans les sept jours suivant l'acceptation de la promesse d'achat.'

Si l'acheteur n'est pas satisfait suite à la première visite, il fournira un document écrit au vendeur indiquant qu'il ne souhaite plus procéder avec l'offre d'achat.



Si l'acheteur est satisfait suite à la première visite, il procédera alors à la seconde condition, l'inspection des lieux.

Notez que dans l'achat d'un immeuble à revenu de cinq unités ou moins, comme un duplex ou un triplex, les mêmes conditions s'appliquent, cependant il n'est généralement pas nécessaire d'avoir une promesse d'achat acceptée pour visiter la propriété.

Si vous avez des questions ou des commentaires, veuillez vous reporter à la section commentaires ci-dessous. Je répondrai rapidement à toutes vos questions. De plus, [cliquez ici](#) pour lire les articles précédents.

Prochain article : Propriété à revenu /4 – Condition 2 : examen des baux, dépenses et test environnemental de phase 1 pour les contaminants, si nécessaire.

L'ÉTAT DU MARCHÉ

Desjardins prévoit une baisse de 25 % du prix des maisons au Canada d'ici 2023 en raison de la hausse des taux d'intérêt et de l'inflation élevée, et affirme qu'il y a déjà une baisse de 15 % des ventes à Montréal. Il y a eu une diminution de la demande et une augmentation de l'offre. De plus, les prix résidentiels actuels n'ont pas baissé par rapport aux prix d'avant la pandémie.

Si un acheteur a acheté une maison pendant la pandémie, alors que l'offre était faible et que les offres multiples étaient nombreuses, il a payé plus cher que le prix du marché avant la pandémie. Cela signifie que l'acheteur doit conserver son bien plus longtemps pour le vendre avec un bénéfice, et ce n'est pas grave car les prix vont continuer à augmenter.

'Si les vendeurs veulent vendre, ils doivent savoir où se situe le marché actuel et savoir que c'est maintenant un marché d'acheteurs.'

Les vendeurs doivent réévaluer le prix demandé pour l'adapter au marché actuel. Aujourd'hui, avec des taux d'intérêt plus élevés et une inflation de 8,1 %, il y a moins d'acheteurs, ce qui signifie qu'il n'y a pas d'offres multiples et que les biens immobiliers demeurent sur le marché beaucoup plus longtemps, ce qui n'est jamais bon pour les vendeurs. Si les vendeurs veulent vendre, ils doivent savoir où se situe le marché actuel et savoir que c'est maintenant un marché d'acheteurs.

Pour les acheteurs, il reste de la place pour négocier et du temps pour effectuer une diligence raisonnable, y compris un examen des documents et une inspection du bâtiment. De même, ils ont la possibilité de négocier le prix d'achat. Alors qu'au cours des deux dernières années, une offre commençait au prix demandé et augmentait, les acheteurs peuvent maintenant faire une offre inférieure au prix demandé et négocier.

Passez une excellente semaine !

N'oublions pas que les personnes atteintes de cancer sont également vulnérables !

Vous êtes invités à continuer à donner aux organisations suivantes, car **il est maintenant plus important que jamais de soutenir la recherche sur le cancer** ! Cliquez sur les logos ci-dessous pour savoir comment :



Société de recherche
sur le cancer

Cancer Research Society

Image d'entête · Andrew Burlone

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

S'inscrire

[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. Joseph Marovitch
2. Promesse d'achat
3. Propriété à revenu
4. Questions d'immobilier

date créée

août 2022