

ACHETEURS MÉFIEZ-VOUS, VOICI 9 PIÈGES À ÉVITER

Acheter une propriété est un investissement majeur. Pour plusieurs acheteurs, c'est un procédé encore plus dispendieux qu'il ne devrait l'être, parce qu'ils sont les proies d'erreurs communes et dispendieuses qui les piègent en payant un prix trop élevé, en perdant la propriété de leur rêve à cause d'un autre acheteur ou pire encore en achetant la mauvaise propriété pour leurs besoins. Une approche systématique dans le processus d'achat d'une propriété peut vous aider à éviter ces pièges, vous permettant non seulement de couper dans les coûts, mais aussi d'acheter la propriété qui vous convient le mieux.

Ce rapport important analyse les neuf pièges les plus communs et les plus coûteux pour les acheteurs, comment les identifier et comment les éviter.

1- Offrir des prix de façon aveugle...

Quel prix devriez-vous offrir lorsque vous faites une offre sur une propriété ? Est-ce que le vendeur demande un prix trop élevé ou est-ce que le prix représente plutôt une bonne affaire ? En ne faisant aucune analyse de marché afin de connaître le prix des propriétés vendues dans le secteur, votre offre sera faite de façon aveugle. Sans connaître la valeur du marché, vous pourriez offrir beaucoup trop, ou faire une offre qui ne sera pas prise au sérieux sur une excellente opportunité.

2- Acheter la mauvaise propriété...

Que recherchez-vous dans une propriété ? Une question très simple, mais la réponse peut parfois être complexe. Vous devez déterminer votre liste de priorités en fonction de vos désirs et des divers besoins de votre famille (ex : quartier, écoles, épiceries, transport, etc.). Écrivez le tout sur papier pour ensuite utiliser ces notes afin de comparer toutes les propriétés que vous regardez. Plus d'un acheteur a été séduit sous l'émotion et l'excitation du moment lors du processus d'achat, pour ensuite se retrouver avec une propriété soit trop petite ou trop grande. Maintenant que l'excitation a pris fin, peut-être qu'ils réaliseront que le trajet pour s'y rendre est plus long qu'ils le désirent ou qu'il y a plusieurs rénovations à effectuer.

3- Un titre qui n'est pas clair...

Assurez-vous dès le début des négociations que vous serez propriétaire de votre maison en toute liberté et sans obstacle. Vous devez donc faire une recherche de titre. La dernière chose que vous voulez découvrir quand vous êtes en fin de transaction, c'est qu'il y a des problèmes sur la propriété comme des liens d'impôt, des propriétaires non révélés, un bail, des hypothèques légales, ...

4- Un certificat de localisation à jour...

À l'intérieur de votre offre d'achat, assurez-vous d'avoir bien demandé une mise à jour du certificat de localisation qui vous indique clairement les limites du terrain. S'il n'est pas à jour, vous pourriez découvrir des changements structuraux qui ne sont pas visibles (des ajouts à la propriété, une nouvelle piscine, la nouvelle clôture d'un voisin qui dépasse les limites, etc.). Soyez très clair sur ces questions.

5- Des réparations inattendues...

Vous devriez toujours faire faire votre propre inspection pré-achat, et ce, même si le vendeur vous offre de consulter le rapport d'une inspection pré-achat antérieure ou que d'autres acheteurs sont pressés de déposer une promesse d'achat sur la propriété que vous convoitez.

Engagez un inspecteur qualifié (ordre ou association reconnue) qui possède une assurance responsabilité professionnelle pour voir la propriété de façon objective. Ne pas oublier de faire votre offre d'achat conditionnelle à ce que vous soyez satisfaits de cette inspection. Cet inspecteur vous remettra un rapport écrit et détaillé de l'état de la propriété et des travaux à effectuer.

6- Ne pas obtenir une pré-autorisation pour un prêt hypothécaire...

Plusieurs vendeurs exigent maintenant des futurs acheteurs qu'ils obtiennent un prêt hypothécaire pré-autorisé. De plus, si vous cherchez dans un quartier très recherché, il est possible que la propriété choisie fasse l'objet d'offres multiples. Une pré-autorisation hypothécaire pourrait alors vous donner un avantage par rapport aux autres acheteurs.

Se faire pré autoriser est facile et gratuit. Suite à la réception de vos renseignements personnels concernant votre attestation de revenu et autres documents demandés, le processus de pré-autorisation prendra quelques jours. Si vous répondez aux exigences de l'institution financière, celle-ci vous remettra alors une pré-autorisation écrite. À noter cependant que cette pré-autorisation est encadrée par des délais et qu'elle ne garantit pas l'obtention d'un prêt hypothécaire.

6- Choisir un prêt hypothécaire inadapté à vos besoins...

Le choix du type de prêt hypothécaire doit être fait avec minutie afin d'éviter des erreurs coûteuses qui pourraient vous limiter dans vos habitudes de vie. Suite à ces faits, il est conseillé de consulter un courtier hypothécaire qui pourra vous conseiller et analyser adéquatement votre situation financière. Il déterminera, selon votre budget, le montant mensuel que vous pouvez consacrer à l'achat de votre future propriété.

7- Un contrat non respecté...

Si un vendeur ne se conforme pas à l'entente signée en négligeant de s'occuper de quelques réparations, ou en changeant les termes de l'arrangement, cela pourrait retarder le délai pour la signature de l'acte de vente chez le notaire. Entendez-vous au préalable sur un montant d'argent qui sera retenu chez le notaire afin de couvrir les items que le vendeur n'aurait pas respecté.

8- Des coûts cachés...

Soyez certain que vous identifiez tous les coûts, petits et grands, à l'avance. Lorsqu'une transaction se termine, vous découvrez parfois des frais pour ceci et cela, des charges de remboursements de prêts (radiation chez le notaire et pénalité de la banque), des frais auxquels vous devez souscrire, ... Préparez-vous à l'avance en notant toutes les charges à prévoir pour votre projet.

9- Signer chez le notaire à l'aveuglette...

Prenez votre temps durant cette partie critique du processus, insistez pour voir tous les papiers *avant* la signature finale chez le notaire. Assurez-vous que cette documentation reflète parfaitement votre compréhension de la transaction et que rien n'a été ajouté ou enlevé du contrat. Est-ce que le taux d'intérêt est raisonnable ? Est-ce que tout est couvert ? Si vous précipitez ce processus, la journée de la signature de l'acte de vente, vous allez peut-être être victime d'un obstacle de dernière minute que vous ne pourrez pas régler sans faire de compromis sur les termes du contrat, le financement ou même la vente elle-même.