

LES 6 ÉTAPES POUR

# ACHETER

VOTRE MAISON AVEC SUCCÈS





# Le Guide Comprend

## **REPRÉSENTATION | 3**

La représentation de vos intérêts compte et peut être obtenue grâce à une d'un spécialiste transactionnel à l'achat.

## **FINANCEMENT | 5**

Que vous payiez comptant ou que vous obteniez un prêt hypothécaire, obtenir une preuve de fonds ou une lettre de pré-approbation renforcera votre offre.

## **VOS BESOINS | 7**

Définir clairement les caractéristiques d'une propriété améliorera votre recherche et vous fera gagner du temps précieux.

## **VISITES | 9**

Visiter des propriétés permet d'affiner vos critères et révèle des facteurs liés au mode de vie du quartier qui ne sont pas visibles en ligne.

## **NÉGOCIATIONS | 11**

Les termes doivent être négociés en votre faveur, et des preuves statistiques étayant la véritable valeur du marché doivent être présentées lors de la négociation.

## **CLOSING | 13**

Pendant le processus de clôture, il est essentiel de porter une attention minutieuse aux détails afin de garantir la protection des dépôts et le respect des dates importantes.



# REPRÉSENTÉ

L'IMPORTANCE D'ÊTRE BIEN

# REPRÉSENTATION

## L'Importance d'Être Bien Représenté

Les acheteurs doivent avant tout se demander comment fonctionne le processus d'achat d'une maison. Comprendre la source de conseils est crucial, tout comme savoir qui représente les intérêts des parties impliquées. Dans le service Centris (M.L.S.), deux catégories de représentation existent : le courtier de l'acheteur et celui du vendeur. Il est important de noter qu'une rémunération est généralement offerte directement par le contrat au courtier de l'acheteur et au courtier du vendeur par le vendeur avant une visite de propriété. Ainsi, être représenté dans l'achat ne requiert généralement pas de frais initiaux, car les frais ultérieurs sont déduits du prix d'achat final lors de la clôture de la transaction.

## Les Responsabilités Déontologiques du Courtier

En tant qu'acheteur de propriété, vous pouvez engager un courtier immobilier pour obtenir des conseils, de l'assistance et une représentation en votre nom, avec une responsabilité fiduciaire. Dans une relation d'agence immobilière, la responsabilité fiduciaire implique certaines obligations légalement mandatées. Le courtier immobilier peut vous représenter en tant que vendeur (courtier du vendeur) ou en tant qu'acheteur (courtier de l'acheteur), ou vous assister en tant que Facilitateur. Tous les courtiers, quelle que soit leur relation de travail avec un consommateur, sont tenus par la loi de présenter les biens de manière honnête et précise, et de divulguer les défauts matériels connus dans l'immobilier.

Les responsabilités d'un courtier ne dispensent pas les consommateurs de la responsabilité de protéger leurs propres intérêts. Si vous avez besoin de conseils en matière légale, fiscale, d'assurance, de zonage, d'utilisation permise ou de levés fonciers, il vous incombe de consulter un professionnel dans ces domaines. Les courtiers ne peuvent pas effectuer d'inspections domiciliaires, de recherche de peinture au plomb ou d'inspections parasitaires, ni réaliser d'évaluations de systèmes septiques, de zones humides ou environnementales. N'assumez pas qu'un courtier travaille exclusivement pour vous, à moins que vous n'ayez un accord en ce sens.

## Double Représentation

Puisque les intérêts des deux parties à une transaction sont opposés, un courtier immobilier résidentiel ne peut pas représenter simultanément le client acheteur et le client vendeur, lors d'une transaction immobilière sur une propriété et être lié par contrat de courtage à chacune d'elles. Cela s'appelle de la double représentation et c'est interdit par la Loi sur le courtage immobilier, sauf dans des situations exceptionnelles.

## Se Représenter Soi-même?

Bien que l'Internet ait donné aux acheteurs la possibilité de s'instruire davantage sur les détails des propriétés, l'historique des prix et bien plus encore, cet accès ne les aide pas nécessairement à comprendre le processus réel d'achat d'une propriété. Il serait facile de penser que la facilité d'accès aux informations immobilières via Internet et une application smartphone rendrait un courtier moins utile. Cependant, un accompagnement approprié et précis n'a jamais été aussi important qu'aujourd'hui. Il existe une surabondance d'informations sur les propriétés, mais peu sur la manière de construire et de suivre un plan stratégique pour l'achat d'une propriété. Certains acheteurs peuvent avoir du mal à abandonner l'idée qu'ils ont toujours un avantage sur un courtier immobilier éduqué. Cependant, la plupart des acheteurs devraient avoir leurs intérêts représentés par un courtier compétent et ingénieux. De tels services sont régulièrement disponibles sans frais. Un accompagnement approprié lors de l'une des transactions financières et émotionnelles les plus importantes que la plupart des gens feront de leur vie est tout simplement inestimable.

## Conclusion

Nous comprenons que le processus d'apprentissage pour choisir un courtier peut être difficile, alors n'hésitez pas à nous contacter pour discuter davantage de la question. Comprendre que vous devez commencer le processus d'achat de propriété en apprenant comment choisir une représentation adéquate vous préparera au module #2, où vous apprendrez comment et pourquoi vous devez obtenir un financement ou une preuve de fonds pour un achat au comptant avant de rédiger une offre d'achat.





# FINANCEMENT

NOTRE OUTIL LE PLUS PUISSANT

HORIZON

# FINANCEMENT

## La Pré-Autorisation Vous Sera Utile!

Que vous payiez comptant ou obteniez un financement hypothécaire, la préqualification financière est le sujet le plus important à discuter avec votre représentant dès le début du processus d'achat. Lorsqu'il représente efficacement les intérêts de l'acheteur, un courtier immobilier doit être prêt à rédiger une offre incluant la preuve que l'acheteur a la capacité financière de conclure la transaction.

## Rassurer le Vendeur

Vous demanderez au vendeur de retirer sa propriété du marché en tant qu'annonce active pendant que vous respectez les dates de vos conditions ; par conséquent, plus vous incluez de preuves financières solides avec votre offre, plus il est probable que le vendeur acceptera votre offre. Votre preuve de fonds aidera le vendeur à avoir confiance et à croire que votre préqualification est une preuve que vous êtes sérieux au sujet de la conclusion de la transaction et que vous présentez un risque sûr.

## Pré-Autorisation VS Financement Final

Si vous êtes un acheteur qui envisage de contracter un prêt hypothécaire, ne présumez jamais que vous êtes véritablement et correctement engagé dans ce processus sans le comprendre pleinement, en obtenant de votre prêteur un détail des étapes à accomplir. Comprenez qu'une lettre de pré-approbation est généralement un examen rapide et superficiel de votre capacité financière à réaliser un achat, car elle ne garantit pas qu'un processus de souscription complet ait eu lieu. Au cours d'un processus de souscription complet, le candidat est soumis à une analyse approfondie de ses documents financiers personnels, tels que les déclarations fiscales et les relevés bancaires. Le candidat peut même recevoir un engagement de prêt avec des conditions d'approbation finale. Il est essentiel de comprendre le délai dans lequel le processus financier sera terminé pour respecter les dates de contingence financière énoncées dans une offre d'achat ou un contrat de vente. Cela garantira que votre achat se déroule en toute confiance et conformité.

## Achat Comptant et Preuve de Fonds

Lorsqu'il s'agit de payer comptant pour un bien immobilier, vous pouvez hésiter à partager vos relevés bancaires, et à juste titre. Par conséquent, nous suggérons comme alternative de demander une lettre simple de l'institution financière confirmant que les fonds sont disponibles. Une telle lettre, rédigée sur le papier à en-tête de l'institution financière, peut constituer votre plus grand avantage pour décrocher une propriété par rapport à d'autres offres toutes aussi compétitives.

## Conclusion

Nous comprenons que l'apprentissage de la préqualification financière ou de la preuve de fonds peut nécessiter de l'aide, alors n'hésitez pas à nous contacter pour discuter de la question plus en détail.

Comprenez que vous devez commencer le processus d'achat de propriété en apprenant comment obtenir une préqualification financière ou une preuve de fonds, ce qui préparera le module #3 où vous apprendrez à affiner votre recherche pour trouver les caractéristiques immobilières les plus importantes, tout en comprenant ce que l'argent peut réellement acheter sur le marché actuel.



An aerial, top-down view of a modern house's exterior. The house features a grey gabled roof and a prominent white architectural frame. A wooden deck with a light-colored finish is visible, along with a set of wooden stairs leading up to it. The background shows lush green trees and a paved area. The overall image has a soft, slightly faded appearance.

# BESOINS

BIEN DÉTERMINER VOS

# VOS BESOINS | CARACTÉRISTIQUES

## Commencer en Périphérie

Lorsqu'on débute la recherche d'une propriété, il faut comprendre que l'acheteur se situe au départ à la périphérie de la cible. Trouver la bonne propriété est un processus complexe. On entend souvent dans l'immobilier que "les acheteurs ne sont pas transparents," une expression parfois frustrante car, en commençant leur recherche, les acheteurs semblent évasifs. En réalité, ils sont souvent confus dès le début, car ils ne savent pas vraiment ce qu'ils veulent compte tenu des nombreuses options disponibles. L'anxiété liée à cette décision financière majeure et à un engagement amplifie cette confusion. Ainsi, les acheteurs peuvent sembler perplexes et hésitants.

## Les Besoins et Le Budget

La première étape pour bien conseiller les acheteurs est de les inciter à déterminer ce qu'ils peuvent réellement acheter avec leur budget ou leur pré-approbation. En plus de chercher des biens à vendre, il est essentiel d'étudier les prix de vente récents de propriétés similaires. Les acheteurs ont souvent une perception de la valeur au début du processus, mais il est crucial de comprendre ce que l'argent peut réellement acheter dans les conditions actuelles du marché.

## Les Éléments les Plus Importants

Face à la vaste gamme de choix disponibles, il est essentiel de rester concentré sur les caractéristiques qui sont les plus importantes pour vous. Lorsque vous effectuez cette sélection, il est judicieux de prendre en compte l'emplacement et le style de vie que la région offre. Bien qu'il soit courant de se focaliser sur ce que la propriété physique possède ou ne possède pas, il est tout aussi important de comprendre ce que vous désirez une fois que vous êtes à l'extérieur pour vivre votre vie. Dans tous les cas, continuez à vous demander : "Qu'est-ce qui est le plus important pour moi ?"

En ce qui concerne les caractéristiques physiques, il peut être difficile de trouver une propriété existante qui offre 100 % des attributs que vous recherchez. Par conséquent, nous vous recommandons de vous concentrer sur plusieurs des éléments...

"indispensables" et de ne pas compromettre sur ces quelques aspects par rapport à d'autres moins importants. La recherche de la propriété parfaite est un équilibre entre les caractéristiques essentielles et la réalité du marché immobilier actuel.

## Optimiser Vos Critères

Finalement, il n'y a pas de propriété parfaite, mais plus vous vous concentrez sur les caractéristiques indispensables d'une propriété, plus vous ferez vos propres ajustements et vous vous rapprocherez d'une décision d'achat. Considérant que vous avez commencé à la périphérie de la cible du centre en croyant qu'il vous fallait certaines caractéristiques, vous découvrirez maintenant que soudainement, certaines caractéristiques n'ont plus d'importance. Ce processus de raffinement vous donnera le sentiment d'être autonome et de comprendre que vous prenez une décision éclairée qui vous servira bien. Comprenez également qu'aucune propriété n'est parfaite ; donc, les derniers 10% du processus de prise de décision sont un saut dans l'inconnu, en espérant que l'achat vous conviendra parfaitement.

## Conclusion

Nous comprenons que l'apprentissage de l'affinement de votre recherche pour vous concentrer sur les caractéristiques les plus importantes peut nécessiter de l'aide, alors veuillez nous contacter pour discuter de la question plus en détail. Comprendre comment affiner correctement votre recherche pour vous concentrer sur les caractéristiques les plus importantes vous préparera au module de cours n°4, où vous apprendrez à commencer votre recherche sur le terrain en visitant des propriétés et des quartiers pour découvrir la réalité du marché.





# VISITES

TOUT COMMENCE PAR DES

HORIZON

# LES VISITES

## Internet et la Réalité...

L'Internet perturbe l'acheteur moderne en fournissant des images améliorées qui donnent l'impression que les espaces sont plus grands et plus propres qu'ils ne le sont en réalité, ou peut-être que les images nuisent à la propriété et éliminent des visites potentielles. En offrant une énorme quantité d'informations générales sur les propriétés qui pourraient être exactes, l'Internet peut aussi embrouiller le consommateur acheteur. Alors que l'intention était de rendre les informations plus facilement accessibles aux consommateurs, le défi est maintenant de trier et de filtrer trop d'informations car les propriétés se ressemblent en ligne.

## Le Style de Vie en Premier!

Une étape cruciale dans le processus d'achat de propriété est de reconnaître que, même si vous avez l'impression d'être au début du processus d'achat, commencez par visiter les quartiers. Il est essentiel de réfléchir à la manière dont vous vivrez une fois la propriété achetée. Considérez la proximité de la propriété par rapport aux commodités qui vous offriront la qualité de vie que vous recherchez.

## Décision Par Élimination

Il est important de comprendre que nous prenons tous des décisions de manière relative. Nous avons des alternatives, et il y en a beaucoup lorsqu'il s'agit de choisir la bonne propriété. Bien que l'Internet permette de faire des recherches pour cibler les zones et les styles de propriété, rien ne remplace le fait d'avoir une idée de la façon dont la propriété physique vous fait ressentir. Même si vous croyez savoir ce que vous voulez, si vous ne visitez pas vos favoris pour une comparaison réelle et approfondie, il sera très difficile d'éliminer les propriétés qui ne conviennent pas. La clé est de comprendre que la prise de décision est un processus qui nécessite la comparaison physique des caractéristiques de la propriété, de sorte que les aspects les plus importants puissent être mis en avant grâce à l'élimination comparative.

## Visiter en Ligne et en Personne

Finalement, le processus le plus efficace implique l'utilisation combinée à la fois en ligne et sur le terrain. En visitant les quartiers, en faisant le tour des maisons ouvertes et en programmant des visites privées avec votre courtier, vous pouvez accélérer le processus d'élimination et permettre un processus d'édition qui vous aidera à trier les détails et à rester concentré sur l'aspect le plus important de tous : le bonheur que vous ressentirez en trouvant la propriété qui correspond le mieux à vos besoins.

## Conclusion

Nous comprenons que vous pourriez avoir besoin d'aide pour en savoir plus sur la manière de mettre en place un processus de visite approprié, alors veuillez nous contacter pour discuter de la question plus en détail.

Comprendre comment visiter correctement les propriétés et les quartiers préparera le module de cours n°5, où vous apprendrez à vous préparer pour la négociation des termes et conditions de l'achat de votre propriété afin d'obtenir la meilleure offre possible.





# NÉGOCIATIONS

LES TECHNIQUES DE

HORIZON

# LES NÉGOCIATIONS

## **Contrôlez Vos Émotions en Étant Bien Préparé!**

La plus grande erreur que commettent les acheteurs pendant la phase de négociation est de ne pas se préparer correctement. Les meilleurs négociateurs sont les mieux préparés. Il est important de passer en revue ce qui se passe pendant votre négociation avec votre courtier immobilier, afin de ne jamais être surpris. La première étape consiste à étudier la fourchette de négociation potentielle pour votre propriété et à comprendre que l'acheteur est le plus susceptible de commencer au bas de cette fourchette, à moins que le marché ne soit si compétitif qu'il y ait de multiples offres par défaut.

## **Le Prix Final Sera Représentatif de la Réalité**

Votre prix d'achat final se situera très probablement dans la fourchette réaliste de ce que le marché propose réellement, alors assurez-vous d'étudier la tranche potentielle avec votre courtier acheteur avant une négociation. Lorsque vous êtes conscient de cette tranche, vous éviterez de réagir de manière excessive à un refus d'offre. La prochaine étape consiste à vous préparer à participer au processus de contre-offre pour faire avancer la discussion. Peu importe où un vendeur commence sa première contre-offre ; seule compte sa position finale. À moins que la propriété ne soit vraiment une vente de détresse, vos réponses négatives agressives envers le vendeur pourraient mettre fin prématurément au processus, même lorsque l'obtention d'un achat favorable était encore possible. Chaque vendeur doit vivre son propre processus, et beaucoup seront plus disposés à compromettre lorsqu'ils rencontrent une réaction positive et accueillante.

## **Évitez de Penser Trop...**

La plupart des acheteurs essaient de trop interpréter les techniques de négociation du vendeur et se sentent trop facilement offensés. Ne cherchez pas à aller trop loin dans la stratégie du vendeur ; comprenez plutôt que c'est simplement une transaction commerciale, et le marché essaie simplement de trouver la véritable valeur actuelle du marché pour votre propriété. La clé pour rester calme et professionnel pendant votre négociation

est de rester concentré sur la raison pour laquelle vous achetez en premier lieu, afin de continuer à progresser vers l'objectif d'une achat réussie.

## **Tous les Parties Doivent s'Entendre à la Fin. "Win-Win"**

Rappelez-vous, à la fin de toute négociation immobilière, l'acheteur et le vendeur ont tous deux dit "oui" et ont accepté un compromis sur le prix et les modalités. Aucune des deux parties ne pensera avoir conclu une affaire parfaite, car cela n'existe pas. La transaction finale est influencée par tellement de variables qu'il est impossible de réaliser une négociation parfaite. La meilleure approche est d'être reconnaissant qu'un vendeur prêt, disposé et motivé ait accepté de vous vendre sa propriété, ce qui, en fin de compte, est une situation win-win.

## **Conclusion**

Nous comprenons que se préparer à négocier l'achat d'une propriété peut être accablant, alors veuillez nous contacter pour discuter de la question plus en détail. Comprendre comment négocier l'achat d'une propriété préparera le module de cours n° 6, où vous apprendrez comment vous préparer pour le processus de clôture afin d'éviter la perte de votre transaction.



A modern living room interior. In the center, a fireplace with a dark frame contains a bright fire. In front of it is a round, dark coffee table with a metal frame, holding two books and a glass. To the left, a potted plant sits on a dark stand. The room has large windows and a light-colored rug.

# CLOSING

CE N'EST PAS TERMINÉ!

# LE CLOSING

## **La Dernière Étape de Votre Transaction Demande Votre Attention**

Une fois qu'un contrat de vente est convenu, de nombreux détails doivent être pris en compte. La protection contre la perte de l'acompte est la chose la plus importante. Pour protéger l'argent correctement, il est essentiel de respecter toutes les dates et échéances critiques. Lorsqu'une échéance ne peut pas être respectée, il est crucial d'obtenir les extensions ou les formulaires de retrait correctement rédigés. De nombreuses parties sont impliquées dans une clôture, notamment, mais sans s'y limiter, les avocats ou les sociétés de titres, les courtiers d'assurance, les prêteurs hypothécaires et les inspecteurs en bâtiment et du système septique, le cas échéant. Une communication adéquate avec toutes les parties est essentielle.

## **Gardez le Focus!**

La leçon la plus importante est d'assumer la responsabilité à 100 % du résultat de votre clôture, même lorsque vous êtes assisté par une équipe de professionnels compétents. En premier lieu, vous devez comprendre vos responsabilités personnelles lors de la clôture. Par exemple, vous devriez organiser une entreprise de déménagement et une entreprise de nettoyage, ainsi que tout autre entrepreneur nécessaire pour amener la propriété dans l'état que vous attendez pour emménager. Ne présumez pas que quelqu'un d'autre que vous a vos meilleurs intérêts à l'esprit et posez des questions chaque fois que vous n'êtes pas sûr de ce que vous devez faire pour conclure la transaction avec soin.

## **Les Dates Sont Importantes!**

Comprenez que la vente d'une propriété est une opération financière importante qui suit généralement un contrat écrit contenant des obligations légales qui doivent être respectées, faute de quoi les parties pourraient être soumises à des pénalités en vertu du droit civil. C'est pourquoi nous recommandons toujours l'utilisation d'un notaire pour vous assurer que vous êtes toujours en conformité et protégé. De plus, la meilleure façon de vous protéger est de respecter les dates et les délais que vous, en tant qu'acheteur, devez respecter.

## **Demeurez Flexible et Anticipez les Défis**

Une transaction immobilière est l'une des opérations financières et émotionnelles les plus importantes que la plupart des gens réalisent au cours de leur vie. La transaction implique la coordination de nombreuses parties et nécessite donc un plus grand niveau de flexibilité. Bien qu'il soit important de respecter les dates et les délais pour éviter toute perte financière, attendez-vous également à des ajustements de calendrier et préparez-vous à ces éventualités pour garantir une expérience moins stressante.

## **Conclusion**

Eh bien, félicitations ! Si vous avez terminé tous les modules, vous êtes bien en chemin pour acheter avec succès une magnifique propriété !

Vous devez reconnaître qu'acheter une propriété est une transaction compliquée, c'est pourquoi nous comprenons que, pour la plupart des acheteurs, ce cours n'est qu'une initiation, plutôt qu'une formation complète que nous offrons en tant que courtiers immobiliers.

Nous sommes également conscients que se préparer à l'ensemble du processus d'achat d'une propriété peut être écrasant, alors n'hésitez pas à nous contacter pour organiser une consultation personnelle sur la manière de mieux vous préparer à l'achat d'une propriété.

Nous vous souhaitons un achat réussi et vous remercions d'avoir consacré votre temps précieux à suivre notre guide!





**exp**<sup>®</sup>  
AGENCE  
IMMOBILIÈRE



HORIZON