

Même si vous n'en êtes pas à votre première transaction immobilière, certains éléments peuvent vous compliquer la vie. Ces facteurs n'étaient peut-être pas intervenus lors de votre première transaction, mais ils ne doivent surtout pas être négligés lors de ce deuxième achat.

Non seulement devez-vous penser au financement, mais encore faut-il vendre la maison que vous possédez présentement juste au bon moment, afin d'éviter le fardeau financier que représente deux maisons ou pis encore, le dilemme de n'avoir aucun endroit où habiter entre les deux actes de vente.

Six Stratégies

Dans cette étude, nous mettons en relief les six erreurs les plus fréquemment commises par les propriétaires lorsqu'ils achètent une nouvelle propriété. La connaissance de ces erreurs et des stratégies pour les éviter vous aidera à faire des choix éclairés avant la mise en marché de votre demeure actuelle.

1. Des lunettes roses

La plupart d'entre nous rêvent d'améliorer leur style de vie et de déménager dans une maison plus grande ou plus luxueuse. Malheureusement, il y a souvent un fossé entre notre cœur et notre compte de banque. Vous avez eu le coup de foudre pour une propriété que vous avez vue près de chez vous, mais elle est déjà vendue ou elle est beaucoup trop chère pour vos moyens. Nombre de propriétaires tombent dans la spirale épuisante de la recherche de propriétés alors qu'il y a une façon de faire bien plus facile. Par exemple, voyez si votre courtier offre un « Système d'Achat Personnalisé » ou un service « À l'affût des Maisons » qui élimine les tâtonnements et vous permet de dénicher la maison de vos rêves. Ce genre de programme vous permet d'apparier vos critères personnels à TOUTES les maisons disponibles sur le marché (au fur et à mesure de leur inscription). Un tel programme permet aux propriétaires de se débarrasser de leurs lunettes roses et de déménager dans la maison de leurs rêves à un prix abordable.

2. Ignorer les améliorations nécessaires

Si vous voulez obtenir le meilleur prix possible pour votre maison, vous devez faire certains travaux pour améliorer la perception des acheteurs éventuels. Il n'est pas nécessaire que ces retouches soient onéreuses, mais si vous acceptez de faire cet investissement mineur, vous pourrez le rentabiliser dix fois et peut-être même plus lorsque vous vendrez. Il est très important que vous fassiez ces améliorations avant de mettre votre demeure sur le marché. Si vous ne disposez pas des fonds nécessaires, il est possible d'obtenir un prêt que vous rembourserez après la vente.

3. Ne pas vendre d'abord

Vous devriez planifier de vendre avant d'acheter. Ainsi, vous ne serez pas en position de faiblesse à la table de négociation, vous sentant forcé d'accepter une offre sous la valeur marchande parce que vous avez à rencontrer des délais d'achat. Si vous avez déjà vendu votre propriété, vous pouvez acheter votre nouvelle maison l'esprit en paix. Si vous recevez une offre intéressante pour votre maison, mais que vous n'avez pas commencé à chercher sérieusement, vous pouvez mettre une clause conditionnelle dans la promesse d'achat vous donnant un délai pour trouver une nouvelle maison.

Si le marché est faible et que vous trouvez que vous ne vendez pas aussi vite que vous l'auriez pensé, vous pouvez louer votre maison et la remettre sur le marché plus tard, surtout si votre maison est plutôt petite et est idéale pour un premier acheteur. Dans ce cas toutefois, n'oubliez pas de voir l'incidence fiscale d'une telle décision. Mieux encore, éliminez tous ces risques en voyant si votre courtier peut garantir la vente de votre propriété actuelle (voyez le point 5).

4. Se priver d'une pré-autorisation hypothécaire

Plusieurs propriétaires ignorent l'avantage considérable que représente une pré autorisation hypothécaire. Celle-ci ne vous coûte rien, pas plus qu'elle ne vous engage. Pourtant, elle vous donne un avantage important vous permettant de vous situer dans une fourchette de prix pour vos recherches, mais surtout confirme au vendeur que vous avez bel et bien les fonds nécessaires pour acheter la propriété. Avec un tel atout en poche, votre offre sera perçue beaucoup plus favorablement par le propriétaire vendeur et ce, parfois même, si votre offre est un peu plus basse que celle d'un acheteur non qualifié. Ne vous privez pas d'un tel avantage.

5. Se retrouver dans le cercle vicieux de l'immobilier

Votre plus grand dilemme lorsque vous voulez vendre et acheter est de décider dans quel ordre. L'article 3 vous recommande de vendre d'abord. Mais il y a une façon d'éliminer ce dilemme. Certains courtiers offrent un Programme achat-vente garantie qui vous soulage du problème en garantissant la vente de votre propriété actuelle avant que vous ne preniez possession de l'autre. Si vous trouvez une maison que vous désirez acquérir et que vous n'avez pas encore vendu la vôtre, les courtiers offrant un tel programme vont l'acheter eux-mêmes pour que vous puissiez déménager sans stress et sans inquiétude.

6. Le manque de coordination entre les deux transactions

Avec deux transactions majeures à coordonner avec toutes les personnes que cela implique (courtiers hypothécaires, notaires, inspecteurs en bâtiments, courtiers immobiliers), les probabilités de mauvaise communication et d'oubli augmentent substantiellement. Pour éviter ce cauchemar logistique, collaborez étroitement avec votre courtier.

Ce rapport est une courtoisie de l'Équipe Bardagi.
Pour plus d'informations n'hésitez pas à nous contacter.



RE/MAX du Cartier GB
 514 271-9895 | Bardagi.com



facebook.com/equipebardagi



twitter.com/equipebardagi



youtube.com/equipebardagi