



9 PIÈGES À ÉVITER POUR LES ACHETEURS

Peu importe de quelle façon vous l'envisagez, l'achat d'une maison est un investissement majeur dans votre vie. Pour plusieurs acheteurs, cela pourrait être un processus plus coûteux que nécessaire car trop nombreux sont ceux qui foncent tête baissée dans des pièges comme:

- payer trop cher la maison qu'ils veulent;
- perdre la maison de leur rêve aux mains d'un autre acheteur;
- Et (pire que tout) acheter la maison qui ne correspond pas à leurs besoins.

Une approche systématique du processus d'achat d'une maison vous aidera à éviter ces pièges courants, vous permettant non seulement de couper vos frais, mais aussi d'acquérir la maison qui vous convient vraiment. Cette rubrique présente les 9 pièges les plus communs et coûteux dans lesquels tombent les acheteurs, comment les identifier et quoi faire pour les éviter.

1. Acheter à l'aveuglette

Quel prix devriez vous offrir quand vous faites une promesse d'achat sur une maison? Est-ce que le prix demandé par le vendeur est trop élevé ou représente-t-il plutôt un bon investissement? Si vous n'avez pas fait de recherche sur le marché pour comprendre les valeurs comparables, vous ferez votre offre en pariant à l'aveuglette. Sans cette connaissance du marché, vous pourriez aisément offrir trop ou rater la possibilité de faire une offre compétitive sur une maison qui vaut son pesant d'or.

2. Acheter la mauvaise maison

Que recherchez-vous dans une propriété? Une question simple qui appelle une réponse complexe. Plus d'un acheteur s'est emballé dans l'émotion et l'excitation d'acheter une nouvelle maison pour se découvrir ensuite propriétaire d'une habitation trop grande ou trop petite. Peut-être sont-ils coincés dorénavant avec de plus longs trajets pour se rendre au travail ou des réparations plus importantes que ce à quoi ils s'attendaient. Prenez le temps de clairement définir vos besoins et vos désirs. Mettez tout cela par écrit et servez-vous de cette liste pour évaluer chacune des maisons que vous visiterez.

3. Problèmes légaux

Assurez-vous dès le début des négociations que vous obtiendrez une preuve irréfutable que la maison est bien la propriété des vendeurs, qu'elle sera exonérée de toute hypothèque ou lien légal et qu'une recherche de titres complète sera menée. La dernière chose que vous voulez découvrir, c'est que la propriété n'est pas libre de lien hypothécaire ou de toute priorité, ou qu'il existe d'autres propriétaires, ou encore que des baux ont déjà été consentis.

4. Désignation non-conforme

Dans votre promesse d'achat, assurez-vous de demander un certificat de localisation à jour qui décrit précisément les limites de la propriété. Si ce relevé n'est pas l'exact reproduction de la réalité actuelle, par exemple, si l'agrandissement d'un balcon, ou l'ajout d'une piscine n'y figure pas, ce certificat ne sera pas accepté par la banque. Soyez très clair et ferme sur ces questions.

5. Réparations non divulguées

N'espérez pas d'un vendeur qu'ils vous fasse une liste exhaustive de toute ce qui doit être réparé ou vérifié. Aussi bien vous que le vendeur êtes là pour maximiser votre investissement. Assurez-vous de faire une inspection approfondie de la maison assez tôt dans le processus. Pensez à engager un inspecteur indépendant qui va examiner objectivement la maison et faites en sorte que le contrat d'achat soit conditionnel au rapport d'inspection. Celui-ci doit inclure en détail tous les éléments de la maison et les réparations nécessaires.

6. Ne pas être pré-qualifiés

Une pré-qualification hypothécaire est rapide et facile à obtenir. Et gratuite. Quand vous avez cette hypothèque déjà consentie, vous magasinez sans stress et en toute sécurité, sachant que vous serez prêt à agir quand vous dénicherez la maison de vos rêves.

7. Manquements au contrat

Si un vendeur ne se conforme pas à la lettre le contrat en négligeant de faire les réparations qu'il a promis de faire, ou en changeant l'esprit du contrat d'une manière ou d'une autre, cela peut entraîner le report de la signature. Entendez-vous à l'avance sur une somme à titre de dédommagement si, par exemple, les réparations ne sont pas faites comme prévues. Faites la liste des points sur lesquels vous vous êtes entendus et faites un suivi minutieux du déroulement de chacune des étapes.

8. Coûts cachés

Assurez-vous d'avoir identifié et découvert tous les frais qui découlent de la vente – petits ou grands – suffisamment longtemps à l'avance. Quand une transaction se conclut, on voit parfois «apparaître» des frais inattendus après que la somme totale eût été établie : quittances, cotisations, etc. Demandez au vendeur de vous indiquer par écrit la totalité des frais et charges qui vous incomberont.

9. Précipiter la signature

Prenez votre temps lors de cette étape cruciale et insistez pour étudier tous les documents la journée précédant la signature. Assurez-vous que les documents reflètent parfaitement votre compréhension de la transaction, que rien n'a été ajouté ou retranché. Le taux d'intérêt est-il exact? Tout a-t-il été couvert? Si vous précipitez les choses le jour de la signature, vous risquez de vous trouver dans une impasse à la dernière minute, sans solution en main, et de compromettre des termes de l'entente, le financement ou la vente elle-même.