



Chambre immobilière de Lanaudière

PRÉSENTER UNE OFFRE D'ACHAT

Offre d'achat : Entente écrite établissant les conditions selon lesquelles l'acheteur accepte d'acquérir la propriété. Une fois acceptée par le vendeur, cette offre a force exécutoire et oblige les personnes qui l'ont signée à respecter les conditions qui y sont exposées.

Lorsque vous aurez trouvé la maison que vous souhaitez acheter, vous devrez présenter au vendeur une offre d'achat. Puisque votre maison est probablement votre principal investissement, il serait sage de préparer l'offre d'achat avec l'aide de votre courtier immobilier. N'oubliez pas que l'offre d'achat est un document juridique. Prenez donc le temps de bien la préparer.

Normalement, l'offre d'achat contient les éléments suivants :

- Vos nom et prénom officiels, le nom et le prénom du vendeur ainsi que l'adresse de la propriété;
- Le prix d'achat offert;
- Les biens meubles qui seront inclus dans le prix d'achat (par exemple : habillage des fenêtres, appareils ménagers). Indiquer clairement dans votre offre d'achat tous les éléments situés à l'intérieur ou à l'extérieur de la maison qui, selon vous, sont inclus dans le prix d'achat;
- Le montant de l'acompte;
- La date de transfert de la propriété (date à laquelle vous prendrez possession de la maison) – habituellement de 30 à 60 jours après la date de l'offre d'achat, mais cela peut être aussi 90 jours ou plus. Généralement, l'offre d'achat oblige l'acheteur à prendre possession de la maison et de la propriété à une certaine date. À compter de la date du transfert de la propriété, l'acheteur est responsable du paiement des taxes et des services publics, des réparations et de l'entretien;
- La demande d'un certificat de localisation à jour;
- La date à laquelle l'offre d'achat devient nulle, c'est-à-dire à laquelle elle n'est plus valide;
- Toute autre condition relative à l'offre d'achat, notamment l'obtention d'une inspection et l'approbation du prêt hypothécaire.

La présentation d'une offre d'achat, la réception d'une contre-offre, puis la révision de l'offre constituent un processus qui n'a rien d'inhabituel. Vous pouvez avoir l'impression de faire un tour de montagnes russes. C'est une expérience à la fois excitante et énervante. Tout cela vise à faire en sorte que l'entente négociée soit la plus avantageuse possible pour vous et pour le vendeur.

Qui de mieux que votre courtier immobilier pour préparer et présenter votre offre d'achat en toute tranquillité ?

Source SCHL