

Même si vous n'en êtes pas à votre première transaction immobilière, certains éléments peuvent nous 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 ardeau financier que représente deux maisons ou pis encore, le dilemme de n'avoir aucun endroit où habiter entre les deux actes de vente.

6 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 espèrent rendre leur style de vie plus favorable en déménageant dans une maison plus grande ou plus luxueuse. Par malchance, il y a souvent des obstacles entre nos espérances et notre compte de banque. Il est possible que vous ayez succombé à une propriété non loin de votre demeure actuelle, mais dommage pour vous, elle a déjà trouvé preneur ou elle est beaucoup trop chère pour les moyens dont vous disposez. Un grand nombre de propriétaires basculent dans la roue sans fin et épuisante de la recherche de propriétés alors qu'il y a une façon beaucoup plus facile de procéder. Par exemple, assurez-vous que votre agent propose un « Système d'Achat Personnalisé » ou encore un service « À l'affût des Maisons » qui supprime les hésitations et vous permet de tomber sur la maison de vos rêves. Ce genre de programme vous permet de jumeler vos critères personnels à la totalité des maisons disponibles sur le marché. Un programme comme ce dernier permet aux propriétaires de détruire leurs lunettes roses et ainsi de déménager dans la maison rêvée à un prix ciblé dans les attentes.

2. Ignorer les améliorations nécessaires

Si votre but est d'obtenir le maximum de capital lors de la vente de votre demeure, vous serez contraint de faire certains travaux afin de parfaire l'allure de votre logis envers les acheteurs éventuels. Il n'est pas essentiel que ces retouches soient coûteuses. Seulement le fait d'améliorer l'apparence de votre habitation avec certaines corrections sera rentabilisé lors de la vente. Cet investissement mineur, vous pourrez le rentabiliser dix fois et peut-être même davantage lors de la vente. Il est très nécessaire d'effectuer ces améliorations avant de mettre votre demeure sur le marché de la vente. Si vous ne disposez pas du montant nécessaire, il est possible d'acquiescer un prêt que vous rembourserez pour faire suite à la vente de l'habitation.

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 respecter 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.

Advenant le cas que le marché soit plutôt faible et que vous trouvez que vous ne vendez pas aussi vite que vous l'auriez pensé, il vous est possible de louer votre habitation et la remettre sur le marché plus tard. Dans ce cas, n'oubliez pas de vérifier l'incidence fiscale d'une telle décision. Mieux encore, éliminez tous ces risques en voyant si votre agent peut garantir la vente de votre propriété actuelle.

ÉVITER 6 ERREURS MAJEURES AVANT D'ACHETER

4. Ne pas se priver d'une pré-autorisation hypothécaire

Maints propriétaires ignorent l'immense avantage qui correspond à une pré-autorisation hypothécaire. Lorsque vous utilisez cet avantage, aucuns frais supplémentaires ne vous sont défrayés. Toutefois, cette dernière vous donne un atout majeur vous permettant de vous situer dans une échelle de prix par rapport à vos recherches. Cela prouve officiellement au vendeur que vous possédez à l'évidence les fonds nécessaires pour acquérir la propriété. Avec un tel avantage en poche, votre offre sera perçue d'une façon davantage favorable de la part du propriétaire-vendeur et à certains moments, même si votre offre est un peu moins élevée que celle d'un acheteur non qualifié. Vous ne devez en aucun cas vous priver d'un tel avantage.

5. Le cercle vicieux de l'immobilier

Lorsque vous espérez vendre votre demeure actuelle afin d'en acquérir une autre, vous entrez dans un grand dilemme à savoir par quoi vous devez commencer : la vente ou l'achat. L'article numéro 3 recommande d'abord de vendre et d'ensuite acheter, mais pour vous aider il y a une façon d'abolir ce dilemme. Certains agents offrent un Programme achat-vente qui apaise ce problème en vous garantissant la vente de votre demeure actuelle avant que vous preniez possession de l'autre. Si vous dénicher une propriété que vous convoitez et que vous n'avez pas encore eu la chance de vendre la vôtre, les agents qui offrent ce programme l'achèteront afin que vous puissiez emménager dans votre nouvelle habitation sans préoccupation et sans stress.

6. Manquer de coordination entre les deux transactions

Deux transactions majeures (achat, vente) et plusieurs personnes à coordonner, dont les courtiers hypothécaires, les notaires, les inspecteurs en bâtiments, les agents immobiliers impliquent parfois une mauvaise communication, une piètre coordination dans les actions et des oublis majeurs. Afin d'éviter ce cauchemar logistique, collaborez avec les personnes ressources et profitez de votre nouvelle acquisition!



Royal LePage Humania
Agence immobilière

Franchisée et autonome

228 boul. Curé Labelle
Ste-Thérèse, Qc J7E 2X7

T 514.927.2088

B 450.434.4400

C ndavid@royallepage.ca

nicolasdavid.ca