



VENDRE AVANT D'ACHETER OU ACHETER AVANT DE VENDRE ?

Lorsqu'arrive le temps de changer de propriété, plusieurs personnes se posent la question suivante à savoir s'ils doivent vendre avant d'acheter ou acheter avant de vendre. Plusieurs alternatives s'offrent alors à vous:

Première alternative

Si vous avez la capacité financière d'acheter avant d'avoir vendu, vous pouvez acheter une propriété, signer l'acte de vente à une date ultérieure, puis mettre votre propriété sur le marché. Cette option vous offre la chance de savoir exactement quelle sera votre prochaine maison ou condo. Le risque demeure de ne pas savoir avec exactitude quand vous vendrez ni à quel prix.

Deuxième alternative

Si vous n'avez pas la capacité financière d'acheter avant d'avoir vendu, le meilleur scénario est de vendre votre propriété le plus tôt possible avec une date d'occupation la plus éloignée possible. Vous pourrez ainsi visiter, négocier et acheter une nouvelle demeure avec un budget précis, un échéancier prévisible et en sachant exactement à quelle date vous devrez quitter votre propriété actuelle.

Cette option vous permet de déterminer avec précision les engagements financiers de l'opération, que ce soit pour augmenter votre qualité de vie dans une maison de catégorie supérieure ou tout simplement pour réduire vos dépenses en fonction de vos besoins.

Troisième alternative

Effectuer une offre d'achat sur une maison que vous voulez acquérir qui soit conditionnelle à la vente de votre propriété. Autrement dit, advenant que toutes les autres conditions de votre promesse d'achat soient réalisées (inspection, preuve de financement, etc.), la vente ne sera pas finale tant que votre maison ne sera pas vendue.

Dans un tel cas, le propriétaire qui a accepté votre offre conditionnelle continue à faire visiter sa propriété dans le but d'obtenir d'autres offres d'achat à un aussi bon prix. Si une offre est alors présentée par un tiers au propriétaire, que votre maison n'est toujours pas vendue et que le propriétaire accepte cette deuxième offre, vous aurez alors 72 heures pour:

- soit vous retirer de votre achat
- soit enlever votre condition de vendre votre maison rendant votre promesse d'achat ferme et sans conditions.

Cette option est utilisée plus souvent dans un marché lent qui favorise les acheteurs et est rarement utilisée dans les situations d'offres multiples.

Cela apporte aussi souvent émotions fortes pour les acheteurs qui n'ont pas les moyens d'acheter sans vendre leur propriété car ils perdent alors un peu leur rêve lorsqu'un autre acheteur se présente.

Dans tous les cas, peu importe l'alternative choisie pour effectuer votre changement de résidence, sachez que vous êtes à la bonne adresse avec Nicolas David car je possède l'expérience, l'expertise et les outils technologiques pour vous conseiller selon vos besoins et les fluctuations du marché.



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@royalpage.ca

nicolasdavid.ca