

PRÉSENTER UNE OFFRE ET CONCLURE UNE TRANSACTION



Vous avez décidé où vous voulez habiter. Vous avez visité une foule de logements différents, à l'occasion notamment de « portes ouvertes ». Après bien des efforts, vous avez finalement trouvé l'habitation de vos rêves. Félicitations! Mais attendez un peu... Savez vous comment faire une offre d'achat, et ce que la présentation d'une telle offre implique?

Voici, pour vous aider, quelques conseils pratiques de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) sur la manière de présenter une offre, de conclure une transaction et d'acquérir un premier logement au Canada :

- Une offre constitue une proposition officielle d'acheter un logement. Elle vous lie juridiquement dès le moment où le vendeur l'accepte. Si vous retenez les services d'un avocat (ou d'un notaire au Québec), parlez-lui avant de présenter votre offre et de la mettre par écrit, pour que vous sachiez si vous allez pouvoir respecter tout ce qu'elle contient.
- Vous pouvez très bien faire une offre conditionnelle. Autrement dit, vous pouvez préciser dans votre offre que vous proposez d'acheter un logement sous réserve de certaines conditions, par exemple, l'approbation de votre demande de prêt hypothécaire ou le résultat satisfaisant d'une inspection du logement en question. Si une seule de vos conditions n'est pas remplie, vous pouvez modifier ou annuler votre offre, même si le vendeur l'a déjà acceptée.
- La plupart du temps, une offre d'achat contient l'information qui suit :
 - votre nom, le nom du vendeur et l'adresse du logement;
 - le prix que vous offrez et qui peut être plus bas que celui demandé par le vendeur;
 - les éléments présents dans le logement que vous voulez voir inclus dans le prix d'achat, tels que les couvre-fenêtres, tapis, appareils ménagers ou luminaires;
 - les renseignements financiers pertinents, tels que le montant de l'acompte que vous versez au moment de présenter votre offre, le taux auquel sera calculé l'intérêt qui vous sera payé sur votre acompte, et enfin, des précisions sur votre financement hypothécaire;
 - la date de clôture de la transaction de vente et la date à laquelle vous souhaitez prendre possession du logement (en général, c'est 30 à 90 jours après la signature de la convention d'achat-vente);
 - une demande au vendeur de vous fournir un certificat de localisation à jour;
 - la date d'expiration de l'offre, autrement dit, la date jusqu'à laquelle votre offre reste valide (en général, 48 à 72 heures après sa présentation);
 - les conditions que vous voulez rattacher à l'offre, telles que le résultat satisfaisant d'une inspection ou l'approbation de votre demande de prêt hypothécaire.

- 
- Une fois que votre avocat (ou, au Québec, votre notaire) aura examiné votre offre, votre agent d'immeubles la remettra au vendeur. Le vendeur peut accepter votre offre, la rejeter, ou vous faire une contre-offre. Le vendeur qui vous fait une contre-offre est prêt à vous vendre le logement, mais seulement si vous acceptez de modifier certains éléments de votre offre : il pourra par exemple vous demander de payer un prix plus élevé ou de fixer la clôture à une date différente.
 - C'est alors à vous d'accepter la contre-offre, de la rejeter, ou de faire votre propre offre en retour. Ne vous inquiétez pas : il arrive assez souvent que de nombreuses offres et contre-offres soient échangées entre un acheteur et un vendeur. Ces échanges font partie du processus de négociation de l'achat et de la vente d'un logement. Assurez-vous juste de savoir quel est le prix maximum que vous voulez payer, et préparez-vous à retirer votre offre d'achat si vous n'arrivez pas à vous entendre avec le vendeur sur un prix qui respecte votre budget.
 - Lorsque le vendeur a accepté votre offre, il ne reste plus que quelques détails à régler avant que le logement soit bien à vous. À la date de clôture de la transaction (qui est la date à laquelle vous prenez possession du logement), votre prêteur versera à votre avocat ou notaire le montant intégral de votre emprunt hypothécaire et vous lui verserez vous-même, en général sous forme de chèque certifié, le montant intégral de votre propre mise de fonds. L'avocat ou le notaire calculera pour vous tous les droits et autres frais associés à la transaction, puis remettra le montant correspondant à l'avocat ou au notaire du vendeur. Enfin, votre avocat ou notaire enregistrera le logement à votre nom et vous donnera le titre de propriété et les clés de votre nouveau chez-vous.

N'oubliez jamais qu'une offre d'achat constitue un contrat qui a force obligatoire. Avant de présenter votre offre au vendeur, prenez donc bien soin d'en vérifier le contenu avec votre avocat ou notaire et avec votre agent immobilier.

Pour de plus amples renseignements, veuillez consulter le site Web de la Société canadienne d'hypothèques et de logement, au www.schl.ca/nouveauxarrivants.