



Acheteur - Comment soumettre une offre d'achat

En recherchant activement un bien à acheter, vous allez trouver le logement qui correspond à vos critères. C'est le moment de vous jeter à l'eau et de soumettre une offre d'achat. Votre toute première interrogation sera au sujet du prix à proposer. Là, tout dépend de la justesse du prix affiché. Vous aurez visité suffisamment de biens en vente pour vous rendre compte de la justesse du prix proposé.

Si le prix affiché est juste, tenter de négocier vous fera certainement perdre l'affaire. Votre offre serait alors aussi simple que: «Nous désirons acheter votre bien au prix affiché». Mais force est d'admettre que les biens ne sont pas toujours proposés à leur juste valeur. Dans ce cas, vous devez en faire votre propre estimation et soumettre une offre en conséquence.

Les erreurs à ne pas commettre

Lorsqu'un bien immobilier est proposé à la vente à un prix surévalué, le réflexe naturel est de faire une liste de critiques afin de justifier une baisse de prix. N'en faites rien! Critiquer l'objet revient à critiquer le mode de vie de ses propriétaires. Cela ne jette pas les bases d'une négociation détendue. Même si tous les points que vous voulez soulever vous semblent légitimes, ne critiquez pas l'objet dans votre offre. Restez le plus froid et neutre possible sur l'objet en tant que tel. Si vous pensez que c'est approprié, vous pouvez jouer sur les émotions. Décrivez votre famille. Expliquez pourquoi vous avez eu un coup de cœur pour cette villa ou cet appartement. Dans certains cas, cela peut faire la différence.

La deuxième erreur à ne pas commettre est de justifier une offre à un prix inférieur parce que vous ne disposez pas du budget. Si le prix affiché est juste, ce n'est effectivement pas au propriétaire vendeur de s'aligner sur votre budget.

Avant de soumettre votre offre, vous pouvez faire analyser le bien convoité par votre banque ou votre courtier en hypothèque. Si la valeur retenue est inférieure au prix affiché, alors il sera efficace de le mentionner dans votre offre. Mais comprenez que le propriétaire vendeur n'est pas obligé d'accepter votre offre sous prétexte que votre



Il ne faut pas justifier une offre à un prix inférieur parce que vous ne disposez pas du budget.

banquier pense que son bien vaut moins cher. Une autre banque ou assurance pourrait avoir un avis différent. Si le propriétaire travaille avec un courtier compétent, celui-ci aura déjà trouvé une banque qui sera d'accord pour financer l'objet mis en vente au prix affiché.

Comment formuler mon offre?

Il n'existe aucune obligation de forme en ce qui concerne une offre d'achat. Le mieux est de le faire par écrit, en précisant le montant et la date de remise des clés souhaitée, dans le cas d'une vente à terme. Vous pouvez préciser un délai de validité de votre offre, mais ce n'est pas obligatoire. Selon l'article 216 du Code des obligations,

tant que vous n'avez pas signé un acte de vente devant un notaire, vous n'êtes pas engagé. Le corollaire est que dès que vous aurez signé chez le notaire, vous ne pourrez plus faire marche arrière sans perdre une somme importante.

Faire une offre pour l'achat d'un bien est particulièrement anxiogène. Nous avons mis à votre disposition plusieurs articles destinés à vous aider dans vos démarches. Scannez le QR code pour les découvrir. ■

Davantage
d'informations
sur ce sujet >>>

