

Que faire en situation d'offres multiples

Guide pour les acheteurs et les vendeurs de maison au Manitoba

Vous avez trouvé la maison que vous voulez et le moment est venu de faire une offre. Si vous vous trouvez dans un marché vendeur en pleine effervescence, sachez qu'il est souvent difficile d'acquérir la maison convoitée quand on fait face à des offres concurrentielles d'autres acheteurs.

Si vous vous trouvez dans un marché vendeur en pleine effervescence, sachez qu'il est souvent difficile d'acquérir la maison convoitée quand on fait face à des offres concurrentielles d'autres acheteurs.

Dans ces situations très tendues, les acheteurs peuvent être tentés d'offrir une somme plus élevée que prévu ou de retirer des conditions de leur offre, même si ces dernières sont généralement incluses pour les protéger. Pour leur part, les vendeurs doivent également déterminer la façon dont ils procéderont s'ils reçoivent plusieurs offres.

Les acheteurs et les vendeurs qui connaissent déjà leurs droits, responsabilités et options à titre de consommateurs sont mieux outillés pour gérer les situations complexes où plusieurs offres sont présentées. Peu importe le rôle que vous jouez dans la transaction – acheteur ou vendeur –, vous devez réfléchir à la façon dont vous réagirez si vous faites face à une telle situation. Les professionnels des secteurs immobilier, juridique et financier peuvent vous guider tout au long du processus.

Que dois-je savoir si je suis l'acheteur?

Au Manitoba, l'agent immobilier est tenu de conseiller l'acheteur s'il se trouve dans une situation d'offres multiples et il peut vous aider à examiner vos options. Dans une telle situation, vous avez habituellement quatre choix :

- augmenter votre offre;
- ne pas modifier votre offre;
- retirer votre offre;
- réexaminer les modalités, les conditions ainsi que les inclusions et excusions de votre offre.



Que vous soyez l'acheteur ou le vendeur, assurez-vous de toujours bien lire et comprendre tous les documents avant de les signer. Au besoin, obtenez l'aide de professionnels qualifiés et agréés des secteurs immobilier, juridique et financier.

Qu'est-ce qu'un marché de vendeurs?

Un marché vendeur survient lorsque la demande est supérieure à l'offre. Dans ce cas, le nombre de personnes qui cherchent à acheter une maison est supérieur au nombre de propriétés disponibles sur le marché. Par conséquent, il peut arriver que la même propriété intéresse plusieurs acheteurs, ce qui donne lieu à la situation d'offres multiples (parfois appelée « bataille d'offres »).



Avant de s'engager dans une telle situation et avant même de faire une offre dans un marché vendeur, il est important de tenir compte des points qui suivent.

LE PRIX D'OFFRE

Selon vos moyens, combien pouvez-vous offrir de façon réaliste pour la propriété et quelle est la valeur de celle-ci? Une offre élevée peut accroître vos chances d'acheter la maison de vos rêves, mais ce n'est peut-être pas la meilleure décision financière à long terme. Vous devez aussi tenir compte du fait qu'une offre qui atteint ou dépasse le prix demandé ne garantit pas nécessairement qu'elle sera acceptée.

LA DÉCLARATION SUR L'ÉTAT DE LA PROPRIÉTÉ et L'INSPECTION DE LA MAISON

Dans son offre, l'acheteur peut demander une *Déclaration sur l'état de la propriété* (DEP) au vendeur. Cette DEP permet à l'acheteur d'obtenir plus de renseignements sur la propriété en ce qui concerne les défauts mineurs (par exemple, le remplacement de la toiture) dont le vendeur est conscient, mais qu'il n'est pas tenu de déclarer sans cette DEP. Dans les situations d'offres multiples, il peut être tentant de renoncer à la DEP et à l'exigence d'effectuer une inspection de la maison avant la date de clôture. Bien que cela puisse rendre votre offre plus attrayante en accélérant le processus de clôture, il y a des risques. Après la prise de possession, vous pourriez découvrir des vices cachés ou encore des réparations ou des améliorations que vous n'aviez pas prévues. Bien que ces défauts ne rendent pas la maison dangereuse, ils peuvent nécessiter une attention immédiate et

entraîner des coûts et des inconvénients supplémentaires dont vous auriez peut-être souhaité tenir compte avant de prendre la décision d'acheter.

LE FINANCEMENT

Votre admissibilité préalable à un prêt hypothécaire n'élimine pas la nécessité d'inclure une condition de financement dans votre offre. Cette condition protège l'acheteur en vous offrant une porte de sortie si vous êtes incapable d'obtenir du financement. Le vendeur peut ainsi savoir que votre offre d'achat dépend de votre capacité à obtenir du financement qui vous satisfait (taux d'intérêt, paiements, etc.) et qui satisfait votre prêteur. Si vous n'incluez pas la condition de financement à votre offre et que vous ne parvenez pas à obtenir le financement voulu, vous pourriez perdre votre acompte et faire l'objet d'une poursuite. Toutefois, sachez que si votre offre est conditionnelle à l'obtention du financement, vous avez l'obligation de vraiment tenter de trouver du financement.

LA DATE DE CLÔTURE

Pour rendre votre offre plus attrayante, vous pouvez également proposer une date de prise de possession plus rapide. Selon votre situation de logement actuelle, cette décision pourrait avoir des incidences financières pour vous.

Que dois-je savoir si je suis le vendeur?

En tant que vendeur confronté à de multiples offres, vous devez savoir que les acheteurs potentiels devront décider, entre autres, s'ils veulent ou non :

- augmenter leur offre;
- ne pas modifier leur offre;
- retirer leur offre et partir à la recherche d'une autre propriété;
- réexaminer les modalités, les conditions ainsi que les inclusions et exclusions de leur offre.

Lorsque vous recevez plusieurs offres, vous avez également plusieurs choix. Vous pouvez :

- accepter une offre;
- rejeter toutes les offres;
- faire une contre-offre.

Si vous travaillez avec un professionnel du secteur immobilier, ce dernier peut vous aider à examiner ces options.