



Gina GAUDREULT, MBA
Directrice générale
Chambre immobilière de Québec

Vous avez le goût du risque ? Sautez en parachute !

Vous pensez réellement avoir les reins assez solides pour vendre votre propriété sans l'aide d'un intermédiaire ? Avez-vous calculé tous les risques encourus ? Poursuites, vices cachés, échec de la transaction... Ces dangers vous semblent-ils toujours aussi attirants ? Dans votre travail ou vos loisirs, une petite dose de risque est toujours bienvenue mais, pour l'achat ou la vente d'une maison, soyez raisonnable et optez pour la prudence ! Si vous tenez à avoir l'esprit tranquille et à ne pas mettre votre entreprise en péril, confiez le travail à un spécialiste dans le domaine. L'agent immobilier sera vos yeux et vos oreilles tout au long du processus, et il veillera soigneusement à tous les détails.

La déclaration du vendeur pour vous protéger !

Avec la déclaration du vendeur que fait remplir l'agent immobilier au client vendeur, toutes les précautions nécessaires sont prises pour prévenir de fâcheuses situations. Dans ce formulaire, presque tous les détails d'une propriété sont en effet passés au peigne fin afin de s'assurer que l'acheteur soit réellement au courant de l'achat qu'il fait. Ainsi, le vendeur peut informer l'acheteur potentiel sur, par exemple, les questions concernant l'infiltration, la qualité de l'air intérieur, la toiture, la plomberie et le drainage, l'électricité ou les insectes et animaux nuisibles. Tout ce qui est déclaré dans le formulaire ne peut pas devenir par la suite un vice caché.

Vendeurs et acheteurs peuvent ainsi dormir sur leurs deux oreilles avec la déclaration du

vendeur, car elle permet de découvrir ce qui pourrait entraver une transaction ou défavoriser l'une des deux parties. De plus, la déclaration prend en compte l'état de la propriété mise en vente au prix proposé. Ainsi, les chances de se faire négocier une diminution de prix à la suite d'une inspection préachat sont minimisées.

Des délais à respecter !

Plusieurs délais sont à respecter ou à imposer lorsqu'on effectue une transaction immobilière. En engageant un agent, vous vous assurez du respect des échéanciers prévus et évitez les mauvaises surprises. Avec l'expérience qu'il détient, l'agent connaît les délais qui sont prévus au contrat de courtage, à la promesse d'achat, aux annexes, etc. Il se doit de les respecter s'il souhaite l'aboutissement de la transaction, car le non-respect d'un délai peu rapidement mener à la perte d'une vente ou d'un achat. L'agent immobilier maîtrise ces règlements et la loi, il sait les appliquer. De plus, il connaît les ressources où trouver l'information afin de respecter ces délais.

Les lois et règlements qui régissent les délais applicables sont complexes et renferment plusieurs subtilités. On peut difficilement s'improviser maître dans l'art de ces délais. Quelqu'un qui ose s'y aventurer sans connaissances approfondies du domaine immobilier le fait à ses risques et périls. L'agent immobilier, lui, a suivi une formation complète qui lui permet de connaître tous les mécanismes derrière la promesse d'achat, les contre-propositions, les inspections et le financement.

Comme chaque transaction est unique, il est primordial d'être prévoyant et d'anticiper toutes les situations possibles pouvant se présenter. Avec un bon bagage de transactions, l'agent sait quels délais imposer ou quels délais respecter afin que la transaction soit harmonieuse ■

La Chambre immobilière de Québec regroupe 1 560 agents immobiliers et poursuit sa mission depuis plus de 60 ans. Elle veille à ce que ses membres se conforment à des règles d'éthique et à de nombreux règlements, en plus d'améliorer leurs compétences par la tenue de diverses formations dans le but d'offrir en tout temps un service professionnel aux consommateurs.
www.ciq.qc.ca



CHAMBRE IMMOBILIÈRE DE QUÉBEC

Chambre immobilière de Québec
990, avenue Holland, Québec, G1S 3T1
Téléphone: (418) 688-3362 Sans frais: (866) 688-3362 Télécopieur: (418) 688-3577
www.ciq.qc.ca