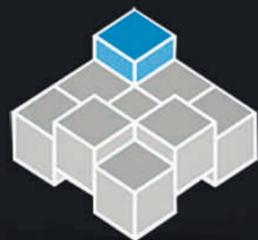


PUBLIREPORTAGE



LA BOÎTE JURIDIQUE
Le partenaire d'affaires des PME

PROTÉGER

AGIR

CONTRÔLER

ÉVOLUER

**LE PARTENAIRE
D'AFFAIRES
DES PME**

819.778.8809
www.laboitejuridique.ca

EN COLLABORATION AVEC JIMMY
ARSENEAULT, COURTIER RE/MAX

L'IMPORTANCE DE LA PROMESSE D'ACHAT

Le marché immobilier est en ébullition. Il n'est pas rare en 2021 qu'un propriétaire-vendeur reçoive cinq, dix promesses d'achat pour une propriété offerte sur le marché. L'acheteur potentiel doit-il pour autant laisser tomber les clauses contraignantes pour rester compétitif?

On pourrait penser qu'en immobilier, la promesse d'achat est un peu comme les fiançailles: un engagement à procéder formellement si les deux parties respectent leur parole. Or, la différence est qu'une promesse d'achat est un document légal dont on peut forcer l'exécution

en nature s'il y a refus par l'une ou l'autre des parties de remplir ses engagements après son acceptation.

Le Far West?

Le marché immobilier actuel est du jamais vu. Courtier Re/Max à Gatineau, Jimmy Arseneault en sait quelque chose: « Il y a encore cinq ans seulement, il était difficile de vendre sans l'aide d'un courtier. Aujourd'hui, n'importe qui peut vendre sans agent et c'est justement là le danger, puisque sans les conseils d'un professionnel, le potentiel de conflit est plus grand. »

Il cite en exemple un vendeur qui accepte une première promesse d'achat, et qui en accepte une deuxième plus élevée quelques jours plus tard. « Le vendeur s'expose à une poursuite parce qu'il ne pourra pas livrer sur l'une des deux promesses », dit-il.

Habituellement, la promesse d'achat est valide une dizaine de jours, le temps de permettre la réalisation des conditions. « Mais les institutions financières peinent à répondre à la demande et obtenir une confirmation de financement peut prendre parfois plus de 15 jours. La préférence aujourd'hui est que l'acheteur obtienne une préqualification », explique M. Arseneault. Cela dit, « le délai prévu à la promesse pour la réalisation de conditions peut ne pas être déterminant à moins que les parties l'aient prévu expressément ou que le retard résulte d'un manque de diligence de la partie qui en bénéficie », ajoute Me Dani Ann Robichaud.

L'offre d'achat

Qu'il s'agisse d'un bâtiment commercial ou résidentiel, la promesse d'achat contiendra essentiellement les conditions de la vente. L'inspection du bâtiment en fait généralement partie. Le vendeur qui, en matière commerciale, veut se départir d'une

construction pourrait être tenté d'éviter de procéder à une inspection avant sa mise en marché; mais, précise l'avocate Me Robichaud, « il demeure responsable du vice caché existant au moment de la vente, qu'il lui soit connu ou non. »

Par contre, Jimmy Arseneault rappelle que l'acheteur doit être réaliste et diligent: « Si le champ d'épuration ou le drain français fonctionne, mais qu'il est âgé de 20 ou 30 ans, il est illusoire de s'attendre à en obtenir 10 ans de plus. Le prix tiendra compte de l'espérance de vie restante des installations. »

Autres clauses et documents accessoires

Si les visites sont plus difficiles en pandémie, elles sont toujours possibles et il incombe à l'acheteur de se rendre sur place pour éviter les mauvaises surprises. Il est d'ailleurs tenu à l'acceptation de l'immeuble à la date de sa dernière visite.

Bien que l'acheteur soit tenu d'agir de façon diligente, il incombe tout de même au vendeur de l'informer de toute condition pouvant affecter sa décision d'achat. Le courtier doit aussi faire une vérification diligente de l'historique de la

propriété. « Par exemple, s'il y a eu un suicide ou une exploitation de cannabis dans la résidence, il faut le déclarer. Même chose pour un recours passé à un exterminateur », indique le courtier.

La déclaration du vendeur doit présenter l'état actuel des lieux; si elle date de quelques mois, il vaut mieux la réviser. Le certificat de localisation fournit-il une image fidèle de l'immeuble et ses accessoires? Le courtier a l'obligation

de s'assurer de la véracité des informations contenues.

Lorsque les dates de prise de possession s'avèrent un enjeu, qu'en est-il des ententes de préoccupation en faveur de l'acheteur? Puisqu'il s'agit d'une situation hors normes couvrant la période entre l'acceptation de la promesse d'achat et la signature chez le notaire, il faut en tout temps prévoir des clauses et des modalités spécifiques.

BOÎTE-CONSEIL

Les circonstances pandémiques et le marché immobilier exubérant ne vous dispensent pas de votre obligation de diligence dans la vente ou l'achat d'une propriété. Plus que jamais, l'assistance d'un professionnel (courtier, avocat, notaire) constitue un investissement judicieux, et non une dépense. La promesse d'achat est un document légal engageant votre responsabilité; assurez-vous qu'il vous protège en conséquence!

AVERTISSEMENT: L'information contenue dans cet article, bien qu'elle soit de nature légale, ne constitue pas un avis juridique. Il est suggéré de consulter un professionnel pour des conseils qui sauront répondre à votre situation particulière.