



LE PROCESSUS DE VENTE D'UNE MAISON

FIRPTA

Comme dans tout autre pays, vous êtes obligé de payer des impôts sur le bénéfice de la vente. Aux États-Unis, il s'agit du Foreign Investment in Real Property Tax Act de 1980 (FIRPTA). L'IRS exige que la société de clôture retienne 15 % du prix de vente. Vous devrez ensuite remplir une déclaration fiscale américaine l'année suivante afin de pouvoir éventuellement récupérer une partie de ce montant. Veuillez noter que vous aurez également besoin d'un numéro d'identification fiscale américain (ITIN). Il est donc conseillé de contacter une société professionnelle bien à l'avance. Votre agent immobilier se fera un plaisir de vous aider.

FIXER UN PRIX

Votre REALTOR® effectuera une analyse du marché pour vous aider à fixer correctement le prix de votre propriété. Une fois que vous vous serez mis d'accord sur un prix, le REALTOR® préparera un contrat d'inscription que vous et la maison de courtage devrez signer. La plupart du temps, cela se fait par le biais de programmes de signature électronique.

PRÉPAREZ VOTRE MAISON

Les agents immobiliers voient chaque jour de nombreuses propriétés différentes et peuvent vous donner des conseils précieux pour préparer votre maison au marché, notamment en ce qui concerne les photos et les journées portes ouvertes.

INSCRIVEZ VOTRE MAISON

Une fois que tout est prêt, votre REALTOR® inscrit votre maison sur le MLS (Multiple Listing Service), sur d'autres sites web et sur diverses plateformes de médias sociaux.

OFFRES ET NÉGOCIATION

Une fois les offres reçues, votre courtier vous expliquera les avantages et les risques de chaque offre. Vous pouvez ensuite accepter ou refuser chaque offre en fonction de ses mérites. Ce contrat peut également vous être envoyé par courrier électronique, et vous pouvez le signer avec un programme de signature électronique. Sachez que l'acheteur ne vous laisse qu'un certain temps pour accepter, rejeter ou contrer le contrat.

CONTRAT EN COURS

Vous et l'acheteur avez convenu de toutes les conditions et le contrat est signé. L'acheteur va maintenant verser un dépôt à la société de clôture/à l'avocat pour montrer sa bonne foi. Ce dépôt est placé sur un compte sécurisé et vous sera crédité au moment de la vente. Il peut être nécessaire d'ajouter un ou plusieurs addenda au contrat pour faire face à des imprévus particuliers, par exemple si l'acheteur doit vendre une maison avant l'achat. Votre agent peut vous expliquer ces clauses en détail.

- **CASH:** il s'agit généralement de l'offre la plus favorable car elle comporte peu de conditions. Assurez-vous que l'acheteur vous fournit la preuve de ses ressources financières.
- **FINANCEMENT:** dans ce cas, l'acheteur doit avoir une pré-approbation. Le contrat indique déjà combien de temps l'acheteur doit faire sa demande de prêt ; combien de jours il doit obtenir l'approbation du prêt.
- Le processus de financement nécessite généralement une inspection de la maison, une évaluation et une enquête. Ce sont toutes des incertitudes qui peuvent retarder l'approbation et la clôture.
- **INSPECTION DE LA MAISON:** Si l'inspecteur de la maison trouve des problèmes, l'acheteur et lui devront peut-être renégocier.
- **L'APPRECIATION:** L'évaluateur fera sa propre évaluation. Si cette valeur est inférieure au prix du contrat, l'acheteur peut ne pas être éligible pour le prêt!

CHAÎNE DE TITRES

Les compagnies de titres recherchent ce que l'on appelle la "chaîne de titres", ou l'historique complet de la propriété. Elles recherchent également les privilèges existants et s'assurent que toutes les taxes foncières sont payées en totalité.

L'ASSURANCE TITRE

L'assurance titre est émise à hauteur du prix de vente et vise à protéger l'acheteur, financièrement et juridiquement, contre les réclamations qui n'ont pas été prises en compte lors de l'examen du titre. En général, c'est le vendeur de la maison qui paie cette assurance.

CLÔTURE

Les compagnies de titres s'occupent généralement de la clôture du contrat d'achat de votre maison. Ce service est également appelé "règlement". Vous recevrez tous les documents à vérifier et vous devrez faire authentifier votre signature en présence de deux témoins. Cela peut se faire chez un notaire, à l'ambassade des États-Unis ou à l'hôtel de ville. Les documents originaux doivent être renvoyés à la compagnie de titres par courrier express. La clôture ne peut avoir lieu que lorsque ces documents sont reçus par la compagnie de titres!



RENCONTRER UN PROFESSIONNEL DE L'IMMOBILIER

La vente d'une maison nécessite généralement des dizaines de formulaires, de rapports, de divulgations et d'autres documents techniques. Un expert compétent vous aidera à préparer la meilleure affaire possible et à éviter les retards ou les erreurs coûteuses.