



LE PROCESSUS D'ACHAT D'UNE MAISON

RENCONTREZ UN AGENT IMMOBILIER

Discutez du type de maison que vous recherchez, y compris le style, le prix et l'emplacement.

RECHERCHE DE MAISONS

La partie amusante ! Votre agent immobilier organisera des visites et vous aidera à trouver la maison parfaite.

FAIRE UNE OFFRE

Votre REALTOR® établit une offre basée sur le prix et les conditions que vous avez choisies.

NÉGOCIATION ET CONTRAT

Il peut falloir quelques tentatives pour que tout se mette en place, mais votre REALTOR® est de votre côté !

CONTRAT DE FIDUCIE

Vous et le vendeur vous êtes mis d'accord sur le prix et les conditions. La maison est maintenant gardée pour vous jusqu'à la conclusion.

PRÉPARATIFS POUR LA CONCLUSION

Procédez à une vérification préalable ; effectuez une inspection de la maison, discutez des résultats de l'inspection de la maison, transférez l'argent, effectuez une dernière visite. Il est important que vous travailliez avec votre société immobilière pour vous assurer que le libellé de votre titre de propriété décrit précisément qui a le droit de transférer la propriété.

CONCLUSION

Le transfert de l'argent et de la propriété. Tous les documents sont préparés par une société de propriété/un avocat. Vous pouvez signer les documents par e-signature et vous n'avez pas besoin d'être en ville!



6 RAISONS DE TRAVAILLER AVEC UN REALTOR®

Les REALTORS® ne sont pas de simples agents. Ils sont des membres professionnels de la National Association of REALTORS® et souscrivent à son code d'éthique strict. C'est la différence REALTOR® pour les acheteurs de maison:

1

TRAITEMENT ÉTHIQUE

Chaque REALTOR® doit adhérer à un code de déontologie strict, qui repose sur le professionnalisme et la protection du public. En tant que client d'un REALTOR®, vous pouvez vous attendre à un traitement honnête et éthique dans toutes les questions liées à la transaction. La première obligation est envers vous, le client.

2

UN GUIDE EXPERT

L'achat 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 transaction possible et à éviter les retards ou les erreurs coûteuses.

3

INFORMATIONS ET OPINIONS OBJECTIVES

Les agents immobiliers peuvent fournir des informations locales sur les services publics, le zonage, les écoles, etc. Ils disposent également d'informations objectives sur chaque propriété. Les REALTORS® peuvent utiliser ces données pour vous aider à déterminer si la propriété possède ce dont vous avez besoin.

4

UN POUVOIR DE RECHERCHE ÉLARGI

Il arrive que des biens soient disponibles mais ne fassent pas l'objet d'une publicité active. Un REALTOR® peut vous aider à trouver des opportunités qui ne figurent pas sur les sites de recherche de logements et peut vous aider à éviter les annonces périmées qui peuvent apparaître comme disponibles en ligne mais qui ne sont plus sur le marché.

5

CONNAISSANCES EN MATIÈRE DE NÉGOCIATION

De nombreux facteurs entrent en ligne de compte dans une transaction. Un REALTOR® examinera tous les aspects de votre point de vue, y compris l'élaboration d'un contrat d'achat qui vous laisse suffisamment de temps pour effectuer des inspections et des recherches sur la propriété avant que vous ne soyez obligé de conclure l'achat.

6

UNE EXPÉRIENCE ACTUALISÉE

La plupart des gens n'achètent que quelques maisons au cours de leur vie, généralement avec un intervalle de plusieurs années entre chaque achat. Même si vous l'avez déjà fait, les lois et les règlements changent. Les REALTORS® traitent des centaines de transactions au cours de leur carrière.