

# L'offre d'achat

## Contenu de l'offre d'achat.

- **Vos nom et prénom.**
- **Les nom et prénom du vendeur.**
- **L'adresse de la propriété.**
- **Le prix d'achat que vous proposez.**
- **Le montant de votre acompte.**  
Comme c'est votre argent et que le vendeur le conservera jusqu'à la date de clôture, précisez aussi que vous voulez toucher les intérêts sur ce montant.
- **La liste des articles inclus dans la vente.**  
Certains biens immobiliers et accessoires fixes (appareils électroménagers, rideaux, stores, meubles ou autres) peuvent être négociés dans le prix d'achat. Le cas échéant, il faut les préciser dans votre offre.
- **La demande d'un certificat de localisation.**  
Aussi appelé un levé, il s'agit d'un plan effectué par un arpenteur-géomètre qui précise l'emplacement exact de la propriété. Il vous indiquera si votre propriété n'est pas dépréciée par des servitudes mal connues qui en limiteraient l'usage ou encore qu'elle n'est pas située en tout ou en partie à l'intérieur d'une bande de protection riveraine ou d'une zone à risque.
- **Les conditions liées à votre offre.**  
Vous pouvez choisir de faire une offre conditionnelle au financement, à l'inspection du bâtiment, à l'approbation de votre prêt hypothécaire par un prêteur, aux résultats de l'arpentage ou à la vente de votre maison actuelle, le cas échéant. Assortissez toujours vos conditions d'une limite de temps et assurez-vous de pouvoir annuler votre offre si l'une de celles-ci n'est pas respectée. Il va sans dire qu'une offre ferme (sans condition) est plus attirante pour le vendeur, mais il est impératif que vous soyez vous-même d'abord à l'aise avec votre offre d'achat.
- **La période de validité de votre offre.**  
Votre offre d'achat devient nulle à la fin de celle-ci.
- **Les détails financiers.**  
Il peut s'agir du mode de paiement du solde d'achat ou de tout autre information valable.
- **Les détails de l'hypothèque du vendeur.**  
Si vous la reprenez à votre compte, vous devez en connaître toutes les composantes (solde, terme, taux d'intérêt, privilèges de remboursement, etc.) et les indiquer sur votre offre. Si vous ne la reprenez pas, le vendeur doit vous remettre le titre de propriété entièrement libre de toute charge une fois la vente conclue.
- **Une clause de visite.**  
Lorsque toutes les conditions sont remplies, cela vous permet de visiter de nouveau la maison avant d'en prendre possession, à des fins préparatoires (mesures des fenêtres ou des pièces, envoi d'un ouvrier pour estimer des coûts de rénovation, etc.).
- **La date de clôture.**  
Il s'agit de la date de prise de possession de la propriété – généralement dans les 30 ou 60 jours, mais ça peut aussi être 90 jours ou plus.