

ACHAT D'UNE MAISON EN 2026:

3 ERREURS À ÉVITER ABSOLUMENT

GUIDE GRATUIT

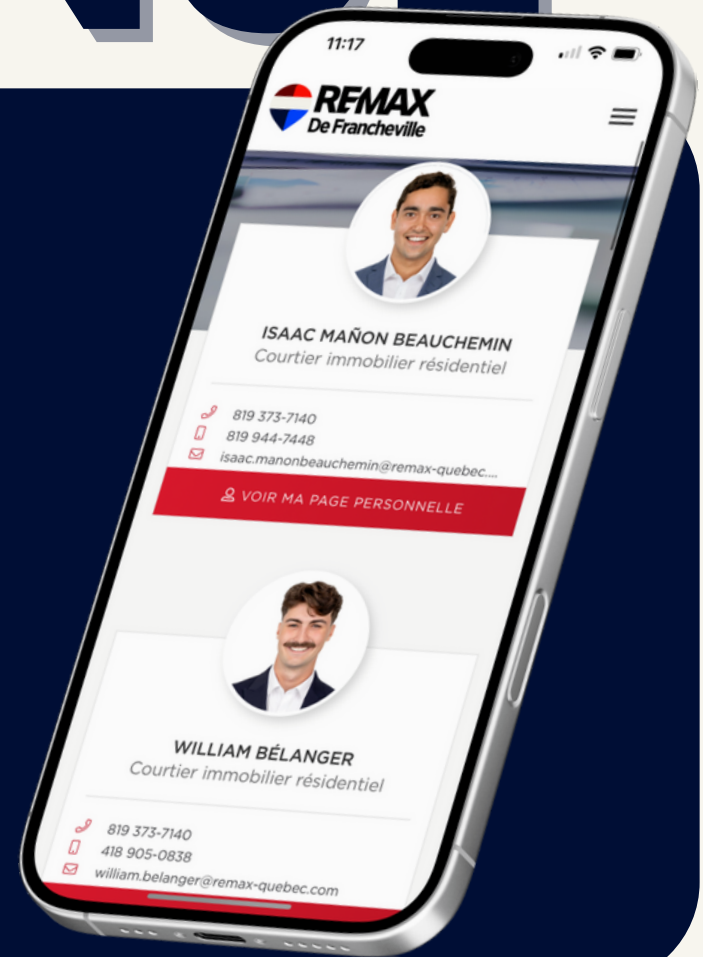


GROUPE
BELANGER
MAÑON

BIENVENUE

Nous sommes William et Isaac, du **Groupe Bélanger-Mañon**. Chaque semaine, nous accompagnons des acheteurs qui vivent la même chose : l'excitation d'un projet de vie, mais aussi une foule de décisions importantes à prendre.

C'est pour ça que nous avons créé ce guide. L'idée n'est pas de tout vous dire sur l'immobilier (il y aurait de quoi écrire un livre!), mais plutôt de vous partager 3 erreurs fréquentes qui peuvent réellement faire une différence dans votre prochain achat.



Pourquoi 2026?

Le marché immobilier évolue rapidement. Les prix, la demande, les conditions... rien n'est figé. Ce guide a été préparé pour **2026** afin de vous donner des repères actuels et vous aider à mieux préparer votre projet.

Notre approche

Notre travail, c'est d'accompagner des acheteurs comme vous dans toutes les étapes d'une transaction immobilière. Au-delà de l'expertise et de la négociation, on veut que l'expérience reste claire, simple et humaine.

Et soyons francs : que vous fassiez affaire avec nous ou non, l'important est que vous soyez mieux préparé. Ce guide a été conçu pour vous donner du contenu éducatif et vous aider à éviter des erreurs coûteuses.

ERREUR #1

Se fier uniquement au prix affiché

Pourquoi c'est une **erreur**?

Beaucoup d'acheteurs partent du principe que le prix affiché représente automatiquement la valeur réelle d'une maison. Pourtant, ce montant n'est qu'un point de départ et il peut être influencé par plusieurs facteurs, comme la stratégie du vendeur ou les conditions du marché.

Le **piège** pour l'acheteur

En se fiant uniquement au prix demandé, certains acheteurs abandonnent trop vite en croyant que la maison est « hors budget » ou au contraire, se lancent sans réaliser que le prix ne reflète pas toujours la valeur marchande réelle.

Exemple concret

Il arrive qu'une maison soit volontairement listée en dessous de sa valeur réelle pour attirer plus d'acheteurs et provoquer une surenchère. Une propriété affichée à 250 000 \$ peut finalement se vendre 270 000 \$. Ça donne l'impression que les prix explosent... mais dans certains cas, ce montant correspond simplement à la vraie valeur marchande appuyée par les comparables.

astuces

- À l'aide d'un courtier, prenez le temps d'analyser plusieurs ventes récentes dans le secteur avant de juger du prix.
- Gardez en tête que le prix affiché peut être une stratégie, pas une garantie de valeur réelle.

ERREUR #2

Penser que les réponses du vendeur suffisent

Pourquoi c'est une **erreur**?

Lorsqu'on visite une propriété, on a souvent le réflexe de poser nos questions directement au vendeur. C'est tout à fait normal : il connaît bien sa maison et souhaite la présenter sous son meilleur jour. Mais il faut garder en tête que certaines réponses peuvent naturellement être teintées par son propre intérêt à vendre, parfois sans même qu'il s'en rende compte.

Le **piège** pour l'acheteur

En se fiant uniquement à ce que dit le vendeur, l'acheteur peut croire qu'il a une vision complète de la propriété, alors qu'il lui manque parfois des informations essentielles. Cette impression de transparence peut influencer son jugement ou ses décisions d'achat.

Exemple concret

Un acheteur négocie une légère réduction du prix et pense avoir fait une bonne affaire, sans savoir qu'un problème d'humidité avait été mentionné dans un rapport d'inspection antérieur.

astuces

- Posez vos questions à différentes sources pour avoir une vision complète de la propriété.
- Un courtier acheteur peut aussi vous aider à valider les informations clés et à vous assurer que rien n'est laissé au hasard.

ERREUR #3

Sous-estimer la complexité d'une promesse d'achat et des obligations légales

Pourquoi c'est une **erreur**?

La promesse d'achat est souvent perçue comme un simple formulaire standard. En réalité, c'est un contrat légal qui engage l'acheteur sur des points cruciaux. Chaque clause, condition et délai peut avoir des conséquences financières ou juridiques importantes.

Le **piège** pour l'acheteur

En croyant que « tout est déjà prévu » dans le document, certains acheteurs négligent de vérifier ou de préciser des éléments essentiels. Une clause vague, un délai mal calculé ou l'absence d'une condition clé peut fragiliser toute la transaction.

Exemple concret

Un acheteur obtient une réduction sur le prix demandé, mais accepte un délai de financement trop court pour son institution. Résultat : le prêt n'est pas approuvé à temps et la transaction tombe à l'eau, malgré une entente initialement avantageuse.

astuces

- Ne considérez pas une promesse d'achat comme un simple papier administratif.
- Portez attention aux détails : ce sont souvent eux qui font la différence.

À RETENIR

Acheter une maison est une étape importante, et il est normal d'avoir des questions ou des doutes en cours de route. Une erreur en immobilier peut parfois coûter très cher, autant financièrement qu'en tranquillité d'esprit.

C'est justement ce que nous souhaitons éviter avec ce guide, en vous donnant les bons repères pour mieux comprendre le processus et prendre des décisions éclairées.

S'entourer d'un courtier, c'est aussi s'offrir la paix d'esprit nécessaire pour profiter pleinement de cette grande étape.

Notre engagement

Au **Groupe Bélanger-Mañon**, nous croyons que chaque transaction peut aussi avoir un impact positif. Pour chaque propriété vendue, nous remettons **1 000 \$ à un organisme local choisi par nos clients**. Une façon concrète de redonner ici au Québec.

Des questions?

Que vous envisagiez un achat bientôt ou plus tard, n'hésitez pas à nous contacter si vous avez des questions. Nous serons heureux d'en discuter avec vous sans engagement.



✉ Courriel :

isaac.manonbeauchemin@remax-quebec.com

☎ Téléphone : 819 944-7448



✉ Courriel :

william.belanger@remax-quebec.com

☎ Téléphone : 418 905-0838