

Première option : Si vous avez la capacité financière d'acheter avant d'avoir vendu, vous pouvez acheter une propriété, signer l'acte de vente à une date ultérieure, puis mettre votre propriété sur le marché. Cette option vous offre la chance de savoir exactement quelle sera votre prochaine maison ou condo. Le risque demeure de ne pas savoir avec exactitude quand vous vendrez, ni à quel prix.

Deuxième option : Si vous n'avez pas la capacité financière d'acheter avant d'avoir vendu, le meilleur scénario est de vendre votre propriété le plus tôt possible avec une date de livraison (d'occupation) la plus éloignée possible. Vous pourrez ainsi visiter, négocier et acheter une nouvelle demeure avec un budget précis, un échéancier prévisible et en sachant exactement à quelle date vous devez quitter votre propriété.

Cette option vous permet de déterminer avec précision les engagements financiers de l'opération, que ce soit pour augmenter votre qualité de vie dans une maison de catégorie supérieure ou tout simplement pour réduire vos dépenses en fonction de vos besoins.

Troisième option : Plus spéculative : vous pouvez vendre votre propriété actuelle aux meilleures conditions possibles, puis louer un appartement ou une maison à moyen terme pour ensuite espérer profiter d'un marché plus lent, avec en poche vos liquidités, et payer votre nouvelle habitation moins cher. Cette option qui est probablement la plus sécurisante au niveau financier occasionne par contre 2 déménagements.

Quatrième option : Effectuer une offre d'achat sur une propriété que vous voulez acquérir qui soit conditionnelle à la vente de votre propriété. Autrement dit, advenant que toutes les autres conditions de votre promesse d'achat soient réalisées (inspection, preuve de financement, etc.), la vente ne sera pas finale tant que votre maison ne sera pas vendue.

Dans un tel cas, le propriétaire qui a accepté votre offre conditionnelle continue à faire visiter sa propriété dans le but d'obtenir d'autres offres d'achat à un aussi bon prix. Si une offre est alors présentée par un tiers au propriétaire, que votre maison n'est toujours pas vendue et que le propriétaire accepte cette deuxième offre, vous aurez alors 72 heures pour :

- Soit vous retirer de votre achat
- Soit enlever votre condition de vendre votre maison rendant votre promesse d'achat ferme et sans conditions

Cette option est utilisée plus fréquemment dans un marché lent qui favorise les acheteurs et est rarement utilisée dans les situations d'offres multiples.