

VOTRE GUIDE POUR MIEUX VENDRE VOTRE PROPRIÉTÉ

Réalisé par : Isabelle Pellerin, courtière immobilière



REMAX

LE PROCESSUS DE VENTE D'UNE PROPRIÉTÉ

Savoir comment fonctionne la vente d'un bien immobilier de A à Z vous permettra de comprendre tous les tenants et aboutissants du processus de vente et, ainsi, de déterminer à l'avance sur quelles étapes vous devez vous concentrer pour réussir votre vente immobilière.

1 BIEN CHOISIR SON COURTIER IMMOBILIER

2 DÉFINIR VOS BESOINS ET VOS OBJECTIFS

3 BIEN PRÉPARER LA VENTE DE VOTRE PROPRIÉTÉ

4 ÉVALUER LA VALEUR DE VOTRE PROPRIÉTÉ

5 SIGNATURE DU CONTRAT DE COURTAGE - VENTE

6 PRÉPARER VOTRE PROPRIÉTÉ POUR LA MISE EN MARCHÉ

7 METTRE EN PLACE UN PLAN MARKETING PERSONNALISÉ

8 GÉRER LES VISITES ET AJUSTER LA STRATÉGIE

9 RECEVOIR ET NÉGOCIER UNE PROMESSE D'ACHAT

10 COORDONNER LA TRANSACTION JUSQU'AU NOTAIRE

01

BIEN CHOISIR SON COURTIER IMMOBILIER

Plus qu'un intermédiaire, votre courtier est votre conseiller et votre représentant.

Vendre une propriété est une décision importante. Le choix de votre courtier ne devrait donc pas se limiter à une question de rétribution ou à la promesse d'un prix élevé.

Votre courtier doit être en mesure de **vous conseiller, de protéger vos intérêts et de vous accompagner à chaque étape**, de la préparation de votre propriété jusqu'à la signature chez le notaire.



LES QUALITÉS À RECHERCHER CHEZ VOTRE COURTIER

CONNAISSANCE DU MARCHÉ

Une bonne connaissance du secteur et des tendances du marché permet d'établir une stratégie réaliste et adaptée à votre propriété.

CAPACITÉ DE CONSEIL

Votre courtier doit être capable de vous expliquer clairement vos options, de vous présenter les avantages et les risques de chaque décision et de vous aider à faire des choix éclairés.

TRANSPARENCE ET INTÉGRITÉ

Votre courtier doit agir avec transparence, respecter ses obligations professionnelles et vous informer de tout élément pouvant avoir une incidence sur votre transaction.

LOYAUTÉ ENVERS VOUS

Votre courtier a une obligation de loyauté envers vous. Il doit promouvoir vos intérêts, protéger vos droits et préserver la confidentialité des informations stratégiques vous concernant.

DISPONIBILITÉ ET SUIVI

Une transaction immobilière demande de la réactivité. Votre courtier doit être disponible, assurer un suivi rigoureux et vous transmettre rapidement les informations importantes.

MAÎTRISE DES DOCUMENTS ET DES PROCESSUS

Le courtier doit connaître les formulaires de courtage, vous en expliquer les clauses et s'assurer que les documents reflètent vos décisions et vos intentions.

***Les obligations professionnelles du courtier ont un objectif essentiel :

protéger vos intérêts.

En faisant affaire avec un courtier immobilier titulaire d'un permis, vous bénéficiez de l'encadrement de l'OACIQ ainsi que des protections prévues par le système professionnel du courtage immobilier québécois.***



02

DÉFINIR VOS BESOINS ET VOS OBJECTIFS

COMPRENDRE SA SITUATION

Avant de mettre une propriété sur le marché, plusieurs questions méritent d'être considérées :

Pourquoi souhaitez-vous vendre?

Quel est votre échéancier?

Avez-vous déjà trouvé votre prochaine propriété?

Souhaitez-vous vendre rapidement ou privilégiez-vous certaines conditions de vente?

Quelle date de prise de possession serait souhaitable?

Y a-t-il des éléments particuliers à considérer dans votre situation?

Les réponses à ces questions permettront de déterminer les priorités et d'orienter les décisions qui suivront.



DÉTERMINER SES PRIORITÉS

Une vente réussie ne repose pas uniquement sur le prix. Plusieurs facteurs peuvent influencer la stratégie à adopter.

L'ÉCHÉANCIER

Déterminer le moment idéal pour mettre la propriété en vente et planifier les différentes étapes de la transaction.

LES OBJECTIFS FINANCIERS

Définir ses attentes tout en demeurant réaliste quant à la valeur de la propriété et aux conditions du marché.

LES CONDITIONS DE VENTE

Réfléchir aux éléments importants : date de prise de possession, délai souhaité, conditions particulières ou autres considérations liées à la situation du vendeur.

LA RÉALITÉ DU VENDEUR

Un déménagement, une succession, un changement de situation familiale ou professionnelle, ou simplement le désir de changer de milieu de vie peuvent être à l'origine d'une vente. Chaque situation mérite d'être considérée avec attention.

À RETENIR

Une propriété ne se vend pas de la même façon pour tous les vendeurs.

La meilleure stratégie est celle qui tient compte à la fois de la propriété, du marché et des objectifs du vendeur.

03

BIEN PRÉPARER LA VENTE DE VOTRE PROPRIÉTÉ

Une vente bien préparée permet d'éviter les mauvaises surprises. Avant de mettre une propriété sur le marché, certaines vérifications et démarches permettent de mieux anticiper les étapes à venir, de rassembler les documents nécessaires et de préparer adéquatement la propriété.

RASSEMBLER LES DOCUMENTS IMPORTANTS

Plusieurs documents concernant la propriété peuvent être nécessaires au cours de la transaction. Il est donc recommandé de les réunir le plus tôt possible.



DOCUMENTS RELATIFS À UNE PROPRIÉTÉ UNIFAMILIALE

- Certificat de localisation

Un certificat de localisation à jour permet notamment de connaître la situation cadastrale de la propriété, les bâtiments, les servitudes, les empiètements et autres éléments pertinents. Lorsqu'il ne représente plus adéquatement la situation actuelle de l'immeuble, un nouveau certificat peut être nécessaire.

- Acte de vente / acte d'acquisition

- Acte hypothécaire et quittance, s'il y a lieu

- Relevé hypothécaire

- Déclaration de transmission, dans le cas d'une succession

- Comptes de taxes municipales et scolaires

- Facture d'Hydro-Québec

- Contrats de location, s'il y a lieu

Par exemple : chauffe-eau, système de chauffage ou autre équipement faisant l'objet d'une entente de location.

- Rapports d'expertise ou d'inspection, s'il y a lieu

Par exemple : pyrite, remblais, radon, qualité de l'eau, structure, toiture, installations septiques ou autres particularités de la propriété.

- Factures et preuves de rénovations ou de travaux, lorsqu'elles sont disponibles

- Permis municipaux et documents pertinents, lorsqu'ils sont disponibles

- Documents relatifs au puits et aux installations septiques, s'il y a lieu

DOCUMENTS RELATIFS À UNE COPROPRIÉTÉ

La vente d'une copropriété nécessite plusieurs documents supplémentaires. Il est recommandé de communiquer rapidement avec le syndicat de copropriété afin de réunir les documents requis. Selon la situation, ceux-ci peuvent notamment comprendre :

- Déclaration de copropriété
- Règlements de l'immeuble
- Preuve d'assurance de la copropriété
- Procès-verbaux des assemblées de copropriétaires et du conseil d'administration
- Budgets et états financiers des dernières années
- Documents relatifs au fonds de prévoyance
- Carnet d'entretien de l'immeuble
- Demande de renseignements au syndicat des copropriétaires
- Attestation sur l'état de la copropriété

BON À SAVOIR

Les documents à fournir peuvent varier selon le type de propriété et la situation particulière du vendeur. Il est préférable de les rassembler à l'avance afin d'éviter des délais une fois la promesse d'achat acceptée.

ANTICIPER SA SITUATION FINANCIÈRE

La vente d'une propriété implique certaines considérations financières qu'il est préférable de vérifier avant la mise en marché.

VOTRE HYPOTHÈQUE

Lorsque vous vendez votre propriété, votre prêt hypothécaire doit généralement être remboursé et l'hypothèque radiée. Un remboursement anticipé peut entraîner une pénalité. Il est donc recommandé de communiquer avec votre institution financière afin de connaître le solde de votre prêt et les conditions applicables à son remboursement.

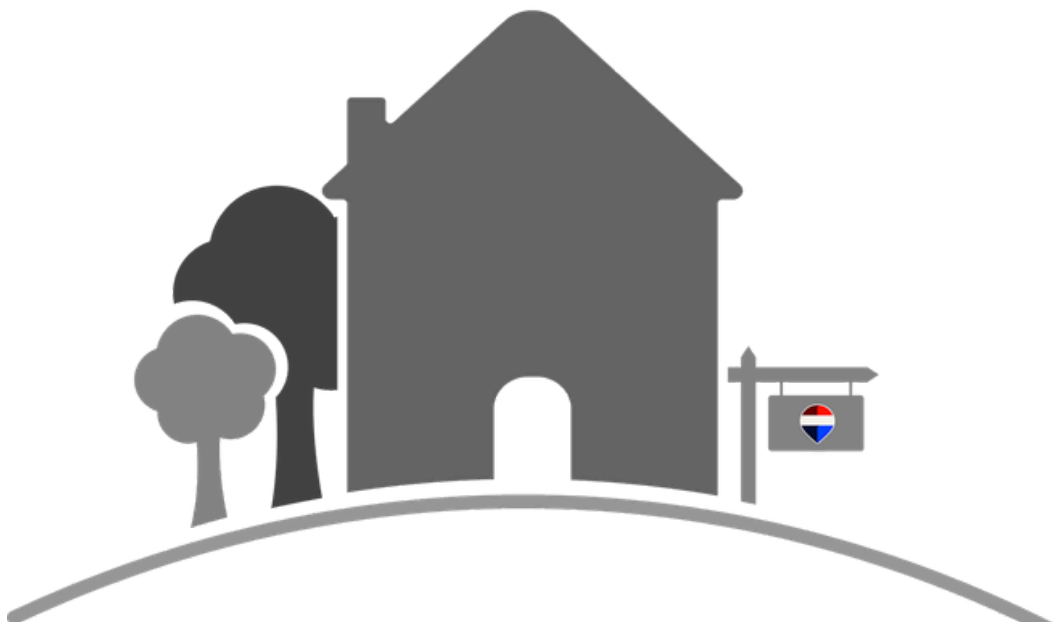
PRÉVOIR LES PRINCIPAUX FRAIS

Certains frais peuvent être associés à la vente, notamment :

- Rétribution du courtier;
- Préparation ou réparations nécessaires avant la mise en marché;
- Certificat de localisation, s'il doit être renouvelé;
- Rapports ou expertises, lorsque nécessaires;
- Frais liés au remboursement de l'hypothèque, s'il y a lieu;
- Déménagement et autres dépenses liées au changement de propriété.

*****Les frais et ajustements liés à la signature de l'acte de vente seront présentés plus en détail dans la section consacrée à la finalisation de la transaction.**

Une préparation adéquate permet d'aborder la mise en marché avec un dossier complet, de répondre aux questions des acheteurs et de réduire les risques de délais ou de mauvaises surprises au cours de la transaction.



04

ÉVALUER LA VALEUR DE VOTRE PROPRIÉTÉ

Connaître la **valeur marchande** de sa propriété est une étape essentielle avant de la mettre sur le marché. Le prix demandé doit s'appuyer sur une analyse objective de la propriété et des conditions actuelles du marché.

UNE ANALYSE QUI TIENT COMPTE DE PLUSIEURS FACTEURS

Pour établir une valeur réaliste, plusieurs éléments doivent être considérés :

LES PROPRIÉTÉS COMPARABLES

Les ventes récentes de propriétés similaires dans le même secteur permettent de mieux comprendre les prix auxquels les acheteurs sont réellement prêts à transiger.

LES PROPRIÉTÉS ACTUELLEMENT SUR LE MARCHÉ

Les propriétés concurrentes permettent de situer la vôtre par rapport à l'offre disponible et de déterminer comment elle se positionne auprès des acheteurs.

LES CARACTÉRISTIQUES DE LA PROPRIÉTÉ

Emplacement, superficie du terrain, dimensions, année de construction, état général, rénovations, qualité des matériaux, garage, piscine, aménagement extérieur et autres caractéristiques peuvent influencer sa valeur.

LES CONDITIONS DU MARCHÉ

Le niveau d'inventaire, le nombre d'acheteurs, les délais de vente et l'évolution des prix sont également pris en considération.

LES PARTICULARITÉS DU SECTEUR

La proximité des services, des écoles, des axes routiers, des espaces verts et les caractéristiques propres au quartier peuvent également avoir une incidence sur la valeur.

VALEUR ET PRIX DE MISE EN MARCHÉ : DEUX NOTIONS DIFFÉRENTES

L'analyse permet d'établir une fourchette de valeur réaliste pour la propriété. Le prix de mise en marché est ensuite déterminé en fonction de cette analyse, mais également de la **stratégie** de vente choisie et des objectifs du vendeur. Un prix trop élevé peut limiter le nombre d'acheteurs intéressés et prolonger le délai de vente. À l'inverse, un positionnement réfléchi peut favoriser l'intérêt, augmenter la visibilité de la propriété et créer de meilleures conditions pour une négociation.

À RETENIR

L'objectif n'est pas de trouver le prix le plus élevé sur papier, mais de déterminer un positionnement qui soit à la fois réaliste, stratégique et adapté au marché.
Une évaluation bien documentée constitue ainsi la base d'une mise en marché efficace.



Une entente claire pour encadrer la mise en marché de votre propriété.

Lorsque vous choisissez de faire affaire avec un courtier immobilier pour vendre votre propriété, les modalités de votre collaboration sont établies dans un contrat de courtage - vente.

Ce contrat précise les engagements du vendeur et du courtier, les conditions de la représentation ainsi que les modalités de la rétribution.

UN CONTRAT QUI VOUS PROTÈGE

Les contrats de courtage utilisés par les courtiers immobiliers sont des formulaires encadrés par l'**OACIQ**. Leur objectif est notamment de clarifier les droits et obligations de chacune des parties et d'assurer un cadre transparent à la transaction.

Avant de signer, il est important de prendre le temps de comprendre :

- la durée du contrat;
- les obligations du vendeur et du courtier;
- les services qui seront offerts;
- les modalités de mise en marché de la propriété;
- le prix de vente et les conditions prévues au contrat;
- les modalités de rétribution;
- les conditions de partage de la rétribution avec un autre courtier, lorsqu'applicable;
- les conditions relatives à la modification ou à la résiliation du contrat, lorsque permises.

CONTRAT EXCLUSIF OU NON EXCLUSIF?

CONTRAT DE COURTAGE EXCLUSIF

Le courtier devient le seul intermédiaire mandaté pour la vente de la propriété pendant la durée du contrat, sous réserve des conditions qui y sont prévues.

CONTRAT DE COURTAGE NON EXCLUSIF

Le vendeur peut faire affaire avec plus d'un courtier. La rétribution est alors liée aux conditions prévues au contrat, notamment lorsque le courtier est à l'origine de la vente.

Le type de contrat approprié dépend de la situation et doit être expliqué clairement avant sa signature.

LA DÉCLARATION DU VENDEUR SUR L'IMMEUBLE

- La Déclaration du vendeur sur l'immeuble est un document important qui permet de présenter aux acheteurs les informations connues concernant l'état et l'historique de la propriété.
- Elle est remplie avec la collaboration du vendeur et fait partie intégrante du contrat de courtage - vente. Elle doit être annexée à celui-ci.
- Le vendeur doit y déclarer, de bonne foi et au meilleur de sa connaissance, les informations pertinentes concernant notamment :
 - l'année de construction et d'acquisition de la propriété;
 - les travaux, rénovations et réparations effectués;
 - les dégâts d'eau ou sinistres connus;
 - l'état de certaines composantes importantes de l'immeuble;
 - la présence connue de pyrite, de radon, d'amiante ou d'autres problématiques;
 - les servitudes et autres particularités connues;
 - l'hypothèque actuelle;
 - les revenus, lorsqu'il s'agit d'une propriété à revenus.

****Les documents et factures disponibles peuvent être utiles pour compléter la déclaration avec précision.*

La Déclaration du vendeur permet à l'acheteur de disposer d'une information plus complète sur la propriété et de prendre une décision éclairée. Elle constitue également une mesure de protection pour le vendeur lorsqu'elle est remplie avec soin et transparence.

POURQUOI EST-ELLE IMPORTANTE?

Transparence. Elle permet de communiquer les informations pertinentes connues concernant la propriété.

Protection. Une déclaration complète et faite de bonne foi contribue à réduire les risques de malentendus ou de litiges ultérieurs.

Information. Elle permet aux acheteurs et aux professionnels impliqués dans la transaction de mieux comprendre la propriété.



UNE DÉCISION QUI MÉRITE D'ÊTRE BIEN COMPRISE

Avant de signer, n'hésitez pas à poser des questions et à demander des explications sur toute clause que vous ne comprenez pas.

Le contrat de courtage constitue la base de la relation professionnelle entre le vendeur et son courtier. Il est donc important que les services offerts, les attentes et les modalités de la collaboration soient clairement établis dès le départ.

À RETENIR

Un contrat de courtage bien compris permet à chacune des parties de savoir à quoi s'attendre et de travailler dans un cadre clair et transparent.

La première impression commence bien avant la première visite.

Les acheteurs commencent souvent à se faire une opinion d'une propriété dès qu'ils découvrent ses photos et sa présentation en ligne. Avant même de franchir la porte, ils évaluent son entretien, sa luminosité, son style et le soin qui lui est accordé.

L'objectif n'est pas de transformer complètement une propriété, mais de mettre en valeur ses qualités, corriger ce qui pourrait détourner l'attention et permettre aux acheteurs de mieux se projeter.

RÉNOVER : INVESTIR AVEC DISCERNEMENT

Il n'est généralement pas nécessaire d'entreprendre d'importantes rénovations avant de vendre. Certains travaux peuvent toutefois améliorer la présentation et la valeur perçue de la propriété.

Avant d'investir, il est pertinent de se demander :

Est-ce que ce travail est nécessaire?

Est-ce qu'il répond aux attentes des acheteurs?

Est-ce que l'investissement sera réellement avantageux dans le contexte de la vente?

La cuisine et la salle de bain attirent particulièrement l'attention des acheteurs. Selon leur état, de petites améliorations peuvent parfois faire une différence importante.

*****AVANT D'INVESTIR**

Une rénovation n'est pas automatiquement un bon investissement avant une vente. La décision devrait tenir compte de l'état actuel de la propriété, du marché, des propriétés concurrentes et du profil des acheteurs recherchés.

Dans plusieurs situations, un investissement modéré dans les bonnes améliorations peut être plus judicieux qu'une rénovation majeure.

LA CUISINE : UNE PIÈCE MAÎTRESSE

La cuisine occupe une place importante dans la perception qu'un acheteur se fait d'une propriété. Lorsqu'elle est fonctionnelle, propre et au goût du jour, elle peut contribuer fortement à créer une impression positive.

Il n'est toutefois pas nécessaire de refaire entièrement une cuisine pour lui donner une apparence plus actuelle. Selon son état, certaines améliorations peuvent suffire :

- repeindre les murs ou les armoires;
- remplacer les poignées;
- moderniser la robinetterie;
- actualiser l'évier ou le comptoir;
- améliorer l'éclairage, notamment sous les armoires;
- remplacer certains luminaires désuets.

L'objectif est de rafraîchir la pièce sans investir davantage que ce que le marché peut justifier.

LA SALLE DE BAIN : NE PAS LA NÉGLIGER

Tout comme la cuisine, la salle de bain contribue de façon importante à la perception générale d'une propriété. Une pièce propre, lumineuse et bien entretenue inspire davantage confiance.

Selon son état, de simples interventions peuvent faire une différence :

- repeindre les murs ou les meubles;
- moderniser la robinetterie;
- remplacer certains accessoires désuets;
- améliorer l'éclairage;
- ajouter ou actualiser les espaces de rangement;
- nettoyer soigneusement les joints de silicone de la douche ou du bain et, au besoin, les refaire afin d'éliminer les traces de saleté, de tartre ou de résidus de savon;
- privilégier des teintes claires et intemporelles.

Une attention particulière doit également être portée à l'humidité et à la ventilation. Toute trace d'humidité ou problème apparent devrait être corrigé avant la mise en marché, ou à tout le moins être documenté et déclaré adéquatement.

RÉPARER : CORRIGER CE QUI PEUT SOULEVER DES QUESTIONS

Les petits défauts peuvent prendre beaucoup d'importance aux yeux d'un acheteur.

Avant la mise en marché, portez attention aux éléments visibles ou facilement décelables :

- Robinets ou toilettes qui fuient;
- Joints de silicone à refaire;
- Portes, fenêtres ou armoires qui fonctionnent mal;
- Murs ou plafonds nécessitant des retouches;
- Luminaires ou ampoules défectueux;
- Gouttières et descentes pluviales;
- Éléments extérieurs endommagés;
- Entretien général de la cour et des bâtiments.

L'objectif n'est pas de rendre la propriété parfaite, mais de corriger les éléments qui pourraient donner l'impression qu'elle a été négligée ou amener un acheteur à prévoir des dépenses supplémentaires.

DÉSENCOMBRER : LAISSER RESPIRER LES ESPACES

Une propriété encombrée peut paraître plus petite et rendre plus difficile la perception des volumes.

Avant les photographies et les visites :

- Retirez les objets superflus;
- Rangez les surfaces de travail et les comptoirs;
- Allégez les pièces trop chargées;
- Organisez les garde-robes et espaces de rangement;
- Limitez les objets très personnels;
- Retirez les meubles qui nuisent à la circulation.

Une propriété bien dégagée permet aux acheteurs de mieux apprécier les espaces et surtout de s'y projeter.





LUMINOSITÉ ET AMBIANCE

La lumière joue un rôle important dans la perception d'une propriété.

Avant les photographies et les visites :

- Nettoyez les fenêtres;
- Ouvrez les rideaux et les stores;
- Dégagez les fenêtres lorsque le mobilier bloque la lumière;
- Assurez-vous que toutes les ampoules fonctionnent;
- Privilégiez un éclairage agréable et uniforme;
- Remplacez au besoin les luminaires très désuets.

ASTUCE LUMINOSITÉ

La lumière peut transformer la perception d'un espace.

Pour donner une impression de pièce plus grande et plus lumineuse, privilégiez un éclairage suffisamment présent et bien réparti. Des luminaires orientés vers les murs ou le plafond peuvent aider à diffuser la lumière et à mettre les volumes en valeur.

Les murs aux teintes pâles et neutres, comme le blanc cassé, le beige clair ou les gris très pâles, réfléchissent davantage la lumière et contribuent à créer une sensation d'espace et de luminosité.

À l'inverse, un éclairage plus doux et chaleureux peut créer une ambiance accueillante et confortable, particulièrement dans les espaces de vie.

PLUS DE LUMIÈRE + DES TEINTES PÂLES = UNE IMPRESSION D'ESPACE ET DE LUMINOSITÉ

LA PEINTURE : UN PETIT INVESTISSEMENT, UN GRAND IMPACT VISUEL

Parmi les améliorations simples à envisager avant une mise en marché, un rafraîchissement de la peinture peut avoir un impact important sur la perception d'une propriété. Des murs propres et fraîchement peints donnent rapidement une impression d'entretien, de fraîcheur et de luminosité.

Pour favoriser une présentation harmonieuse et permettre aux acheteurs de mieux se projeter, les teintes neutres, pâles et intemporelles sont généralement à privilégier : blanc cassé, beige clair, gris pâle ou autres tons doux. Elles réfléchissent davantage la lumière et peuvent contribuer à donner une impression d'espace.

AVANT DE PEINDRE

Il n'est pas nécessaire de repeindre toute la propriété. Lorsque le budget est limité, concentrez vos efforts sur les pièces où l'amélioration aura le plus d'impact visuel, notamment la cuisine, la salle de bain, le salon ou les pièces dont les murs sont particulièrement marqués.

Une peinture de qualité demande également une préparation adéquate. Des travaux mal exécutés peuvent avoir l'effet inverse de celui recherché. Si vous n'avez pas l'expérience nécessaire, il peut être préférable de faire appel à un professionnel plutôt que de compromettre la présentation de votre propriété.

ASTUCE :

Avant de choisir une couleur, observez la luminosité naturelle de la pièce, les revêtements existants et les couleurs des autres éléments. L'objectif n'est pas de suivre une tendance, mais de créer une toile de fond lumineuse, sobre et facile à apprécier.



L'EXTÉRIEUR : LA PREMIÈRE IMPRESSION

La première impression commence avant même d'entrer dans la maison. Un extérieur propre, soigné et accueillant contribue immédiatement à l'image d'une propriété bien entretenue.

Une attention particulière devrait être portée à :

- la porte d'entrée et son environnement;
- la pelouse, les haies et les plates-bandes;
- les mauvaises herbes et feuilles mortes;
- les terrasses, patios, balcons et clôtures;
- la propreté des fenêtres;
- les garages, remises et autres bâtiments;
- l'état général de la peinture et des surfaces extérieures.

Lorsque des travaux sont nécessaires, privilégiez des couleurs harmonieuses afin de créer un ensemble cohérent et accueillant.



AVANT LES PHOTOGRAPHIES ET LES VISITES

Une dernière vérification permet de s'assurer que la propriété est prête à être présentée :

- Propriété propre et désencombrée
- Comptoirs et surfaces dégagés
- Fenêtres propres et rideaux ouverts
- Toutes les lumières fonctionnelles
- Lits faits et pièces bien rangées
- Objets personnels réduits au minimum
- Cour et entrée bien entretenues
- Déchets, bacs et objets superflus retirés

À RETENIR

Il n'est pas nécessaire de tout rénover pour bien vendre.

La mise en valeur consiste surtout à présenter une propriété propre, entretenue, lumineuse et accueillante, tout en investissant judicieusement là où les améliorations peuvent réellement faire une différence.



Une propriété bien préparée mérite une stratégie de mise en marché à sa mesure.

La mise en marché ne consiste pas simplement à publier une propriété sur les plateformes immobilières. Elle vise à présenter ses forces de façon cohérente, à rejoindre les bons acheteurs et à créer suffisamment d'intérêt pour favoriser une transaction dans de bonnes conditions.

POSITIONNER LA PROPRIÉTÉ

Le prix, la présentation, le moment de la mise en marché et la stratégie de diffusion doivent être réfléchis ensemble.

- Une propriété bien positionnée permet aux acheteurs de comprendre rapidement ce qui la distingue et pourquoi elle mérite leur attention.

CRÉER UNE PRÉSENTATION QUI ATTIRE L'ATTENTION

La photographie professionnelle, la qualité des informations, la présentation des pièces et la mise en valeur des caractéristiques particulières jouent un rôle important dans la première impression.

Les acheteurs découvrent souvent une propriété en ligne avant même de demander une visite. La présentation doit donc donner envie d'aller plus loin.

CHOISIR LES BONS MOYENS DE DIFFUSION

- ☐ Photographie professionnelle
- ☐ Mise en valeur des caractéristiques de la propriété
- ☐ Diffusion sur les plateformes immobilières
- ☐ Présence sur les réseaux sociaux
- ☐ Vidéo ou visite virtuelle, lorsque pertinent
- ☐ Mise en marché ciblée auprès d'acheteurs potentiels
- ☐ Portes ouvertes ou activités de visibilité, lorsque pertinentes

LA PREMIÈRE IMPRESSION COMPTE

La présentation de la propriété doit demeurer soignée pendant toute la période de mise en marché.

Avant les visites :

- Maintenir les pièces propres et dégagées
- Ouvrir les rideaux et favoriser la lumière naturelle
- S'assurer que les lumières fonctionnent
- Maintenir la cuisine et les salles de bains impeccables
- Soigner l'entrée et les espaces extérieurs
- Réduire les odeurs et assurer une bonne aération
- Ranger les objets personnels lorsque nécessaire

FACILITER L'EXPÉRIENCE DES ACHETEURS

Les acheteurs doivent pouvoir visiter la propriété dans un environnement calme et confortable, afin de prendre le temps d'observer les espaces et de se projeter.

Lorsque cela est possible, il peut être préférable que les occupants et les animaux de compagnie soient absents pendant la visite.



UNE OFFRE NE SE RÉSUME PAS AU PRIX

Lorsqu'une promesse d'achat est reçue, plusieurs éléments doivent être considérés avant de prendre une décision.

Il faut notamment porter attention :

- au prix proposé;
- aux conditions de l'offre;
- à la date de prise de possession;
- à la date prévue pour la signature de l'acte de vente;
- aux conditions liées au financement;
- à l'inspection, lorsque prévue;
- aux inclusions et exclusions;
- ainsi qu'aux autres conditions particulières.

NÉGOCIER AVEC UNE VISION D'ENSEMBLE

La meilleure offre n'est pas nécessairement celle qui affiche le prix le plus élevé.

Une offre doit être analysée dans son ensemble afin de comprendre ses avantages, ses obligations et les risques qui peuvent y être associés.

La négociation peut porter autant sur le prix que sur les conditions, les dates ou certains éléments de la transaction.

À RETENIR

UNE BONNE NÉGOCIATION VISE
À OBTENIR DES CONDITIONS
AVANTAGEUSES POUR LE
VENDEUR, TOUT EN FAVORISANT
LA RÉALISATION SÉCURITAIRE
DE LA TRANSACTION.



L'ACCEPTATION DE L'OFFRE N'EST PAS LA FIN

Une fois la promesse d'achat acceptée, plusieurs étapes doivent encore être réalisées avant la signature chez le notaire.

Le respect des conditions et des échéances prévues à la promesse d'achat demande un suivi attentif. Parmi les conditions les plus courantes figurent notamment l'inspection du bâtiment et l'obtention du financement.

L'INSPECTION DU BÂTIMENT

Avant la visite de l'inspecteur, il est important de s'assurer que les principales composantes du bâtiment sont facilement accessibles, notamment :

- le grenier et les entretoits accessibles;
- le panneau électrique;
- le sous-sol et les espaces techniques;
- les équipements et installations mécaniques;
- le garage, la remise et les autres bâtiments, s'il y a lieu.

Une propriété bien préparée facilite le travail de l'inspecteur et peut éviter des vérifications ou des visites supplémentaires.



LE FINANCEMENT

L'obtention du financement constitue une condition essentielle à la réalisation de la transaction lorsqu'un acheteur a recours à un prêt hypothécaire. Le délai accordé pour obtenir la confirmation du financement est précisé dans la promesse d'achat et peut se dérouler parallèlement à celui de l'inspection. Le suivi de cette condition et des échéances prévues est essentiel afin d'assurer la poursuite de la transaction.



UN SUIVI À CHAQUE ÉTAPE

Selon la transaction, le processus peut notamment comprendre :

- ☐ le suivi des conditions prévues à la promesse d'achat;
- ☐ la coordination avec les différents intervenants;
- ☐ la transmission des documents requis;
- ☐ le suivi des échéances importantes;
- ☐ la communication avec les parties et les professionnels concernés;
- ☐ la préparation du dossier pour le notaire.



LA SIGNATURE CHEZ LE NOTAIRE

Le notaire effectue les vérifications nécessaires, prépare l'acte de vente et établit les différents montants et ajustements applicables à la transaction. Certains montants peuvent être déduits du produit de la vente du vendeur, lorsqu'ils sont applicables, notamment :

- la rétribution du courtier immobilier;
- le remboursement du prêt hypothécaire;
- les frais liés à la quittance et à la radiation de l'hypothèque;
- certains frais liés à l'obtention des relevés nécessaires au dossier;
- les ajustements (répartitions) des taxes municipales et scolaires, afin que chaque partie assume uniquement la portion correspondant à sa période de possession;
- certains frais administratifs liés au traitement du dossier et au compte en fidéicommiss.

Le notaire effectue les calculs nécessaires et présente au vendeur le détail des sommes à recevoir et à déduire lors de la transaction.

À l'approche de la prise de possession, il faut également prévoir le transfert ou l'annulation des différents services liés à la propriété, notamment Hydro-Québec, les assurances et Internet.

Chaque propriété est unique.
Chaque vente mérite une stratégie qui l'est
tout autant.



PRÊT À PASSER À LA PROCHAINE ÉTAPE ?

Vendre une propriété représente une décision importante. Une bonne préparation permet d'aborder chaque étape avec plus de clarté et de confiance.

Que votre projet soit pour maintenant ou pour plus tard, il n'est jamais trop tôt pour commencer à réfléchir à votre stratégie.

Vous souhaitez connaître la valeur marchande de votre propriété?

Vous envisagez vendre dans les prochains mois?

Ou vous avez simplement besoin de conseils pour planifier la prochaine étape?

Je serai heureuse d'en discuter avec vous et de vous offrir des conseils adaptés à votre situation.

N'hésitez pas à me contacter par téléphone ou par courriel.

Il me fera plaisir de vous accompagner avec rigueur, transparence et bienveillance, à chaque étape de votre projet.

Isabelle Pellerin
— Courtière immobilière —

514-294-4481

ipimmobilier20@gmail.com

www.ip-immobilier.com

 **REMAX**
Imagine

