



Équipe Alain & Stella.
L'équipe du Proprio !

VENDRE

ÉTAPE ① ② ③ ④





JE PRÉVOIS VENDRE

Découvrez rapidement quelques éléments à prendre en compte dans votre processus de réflexion.



A

CHOISIR LE BON MOMENT



Le prix de vente de votre propriété peut varier au fil du temps et des saisons.



**Proprio
Direct**

AGENCE IMMOBILIÈRE

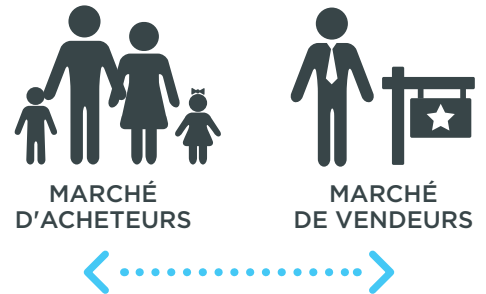
CONSEIL DE COURTIER

Un courtier Proprio Direct peut vous aider à déterminer le moment le plus opportun pour la mise en vente de votre propriété.

UN MARCHÉ D'ACHETEURS OU UN MARCHÉ DE VENDEURS

Dans un marché de vendeurs, l'offre est faible et la demande, importante. Les acheteurs sont donc nombreux sur les mêmes propriétés, ce qui donne un avantage au vendeur qui pourra vendre rapidement sa maison si le prix a été bien évalué.

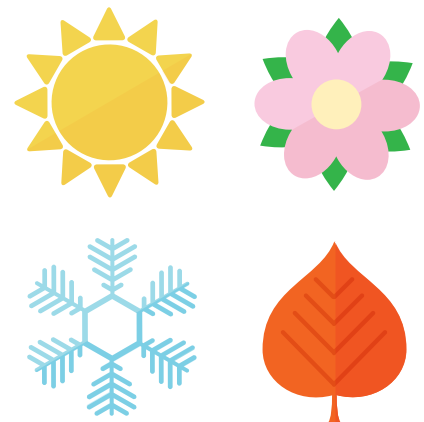
Dans un marché d'acheteurs, l'offre est importante et la demande est faible. Les vendeurs ont dans ce cas-là peu de visites, les acheteurs ont l'embaras du choix et sont donc en position de force pour négocier un prix à la baisse. Si vous devez vendre rapidement, pensez à baisser légèrement votre prix, cela vous aidera à accélérer les choses.



LES SAISONS CHANGENT, LE MARCHÉ AUSSI


Certaines périodes sont plus propices que d'autres. Par exemple, les acheteurs s'activent davantage au printemps quand le beau temps revient alors que les mois d'hiver ont plus tendance à tourner au ralenti.

Cela dit, il y a des acheteurs toute l'année et le caractère saisonnier n'est qu'un des nombreux facteurs dont il faut tenir compte.



B

VENDRE, COMBIEN ÇA COÛTE?



*Il faut savoir que vendre une propriété entraîne des frais,
par exemple, le remboursement de son prêt hypothécaire avant l'échéance.*



CONSEIL DE COURTIER

Votre courtier Proprio Direct vous demandera de fournir certains renseignements concernant votre emprunt hypothécaire afin de prévoir les frais de remboursement par anticipation et d'élaborer une stratégie de mise en marché et de négociation visant à minimiser l'impact de ces coûts indésirables.

**Proprio
Direct**

AGENCE IMMOBILIÈRE

© 2014 PROPRIO DIRECT - TOUS DROITS RÉSERVÉS.

REMBOURSER SON PRÊT HYPOTHÉCAIRE

Un prêt hypothécaire « ouvert » vous permet de rembourser la totalité de votre solde à tout moment, sans pénalité. Si vous avez un prêt hypothécaire « fermé », attendez-vous à payer une pénalité dont le montant peut dépendre de plusieurs facteurs, y compris la durée restante du prêt hypothécaire.

Peu importe le type de prêt, vous pourriez également avoir à déboursier des frais de quittance chez votre notaire en rapport avec la radiation de votre prêt.



TRANSFÉRER SON PRÊT HYPOTHÉCAIRE EN CAS D'ACHAT D'UNE NOUVELLE MAISON

Un prêt hypothécaire « transférable » est un prêt hypothécaire que vous pouvez transférer d'une propriété à une autre sans pénalité.

C'est un avantage si le taux d'intérêt appliqué à votre prêt hypothécaire est inférieur aux taux en vigueur.

Par contre, si les taux d'intérêt ont baissé, c'est sans doute plus avantageux de contracter un nouvel emprunt.



TRANSFÉRER SON PRÊT HYPOTHÉCAIRE À L'ACHETEUR

Si le taux d'intérêt de votre prêt hypothécaire est inférieur aux taux en cours, cela peut être un argument de vente supplémentaire aux yeux des acheteurs intéressés à le reprendre.



FAIRE APPEL À DES PROFESSIONNELLS

Il se peut que vous deviez faire appel aux services de professionnels, tels **un inspecteur en bâtiment, un évaluateur agréé** ou encore **un arpenteur-géomètre**, et que cela vous occasionne des dépenses supplémentaires.



RÉMUNÉRER VOTRE COURTIER

Investir dans un courtier est le moyen le plus sûr de vendre rapidement à votre prix et à vos conditions.

Le courtier immobilier est rémunéré par une commission, mais celle-ci est payable lors de la vente seulement. Comme le taux varie d'une propriété à l'autre, il vous revient de déterminer le pourcentage avec lui lors de la signature du contrat.



CONSEIL DE COURTIER

Avec Proprio Direct, vous n'avez aucun dépôt, aucuns frais payables à l'avance, pas un sou à déboursier. Vous ne payez que lors de la vente de votre propriété. Et si c'est vous qui trouvez l'acheteur, vous profitez d'un taux de commission réduit à partir de seulement 2 %*.

De plus, votre courtier Proprio Direct coordonnera le travail des autres professionnels auxquels vous aurez recours durant le processus et il vous fera profiter de son réseau de personnes-ressources qualifiées.

*2 % si l'acheteur choisit d'acheter directement. Commission minimum de 2 000 \$ payable à la vente lorsque le prix de vente est inférieur à 100 000 \$, taxes en sus.

© 2014 PROPRIO DIRECT - TOUS DROITS RÉSERVÉS.



**Proprio
Direct**

AGENCE IMMOBILIÈRE

DÉCOUVREZ D'AUTRES ÉLÉMENTS FINANCIERS À PRENDRE EN CONSIDÉRATION

L'IMPÔT SUR LES GAINS EN CAPITAL

Si votre maison est votre résidence principale, vous n'aurez pas à payer l'impôt sur le gain en capital advenant que votre propriété ait pris de la valeur depuis son achat.

Si vous louiez une partie de votre maison, vous devrez payer l'impôt sur une partie des gains en capital réalisés.

Il se peut que vous ayez aussi à payer de l'impôt sur les gains en capital au moment de la vente d'une propriété de vacances ou de placement. Consultez un comptable au sujet de tout impôt à payer sur les gains en capital.

Peu importe le type de prêt, vous pourriez également avoir à déboursier des frais de quittance chez votre notaire en rapport avec la radiation de votre prêt.

LES TAXES (TPS/TVQ) APPLICABLES AUX SERVICES PROFESSIONNELS

Les services de professionnels sont assujettis à la TPS et à la TVQ.



C

VENDRE OU ACHETER. PAR QUOI COMMENCER?



*La vente d'une propriété s'accompagne souvent de l'achat d'une nouvelle.
Le cas échéant, cela exige une bonne planification compte tenu des incidences financières.*



CONSEIL DE COURTIER

Votre courtier Proprio Direct s'avérera une ressource de premier ordre pour vous guider tout au long de cette démarche.

**Proprio
Direct**

AGENCE IMMOBILIÈRE

© 2014 PROPRIO DIRECT - TOUS DROITS RÉSERVÉS.

TROUVER SANS AVOIR VENDU

En tant qu'acheteur, vous pouvez faire une offre « conditionnelle » à la vente de votre propriété actuelle afin d'éviter d'avoir à en payer deux en même temps.

Pour pouvoir acheter avant d'avoir vendu, il est possible de contracter auprès de votre institution financière un financement provisoire. Cela vous permettra de disposer de la mise de fonds nécessaire pour acquérir votre maison « coup de cœur ».



VENDRE SANS AVOIR TROUVÉ

En tant que propriétaire-vendeur, vous pourriez essayer de reporter la date de prise de possession afin de disposer de plus de temps pour trouver votre prochaine propriété.

D

VENDRE SOI-MÊME OU AVEC UN COURTIER?



En vendant par vous-même, vous pourriez possiblement réaliser quelques économies si tout se passe bien, mais vous serez seul face à beaucoup de décisions et vous devrez y investir beaucoup de temps.

En optant pour un courtier, vous profitez de quatre avantages distincts qui sont :

- 1. Le courtier possède l'expertise et les outils nécessaires pour permettre de vendre ou d'acheter au juste prix.*
- 2. Le courtier maîtrise parfaitement tous les formulaires, évitant du coup les problèmes aux acheteurs et aux vendeurs.*
- 3. Le courtier permet d'augmenter la visibilité de la propriété et, par conséquent, l'achalandage.*
- 4. Le courtier est soumis à la loi sur le courtage immobilier, à des règles et à un code de déontologie, protégeant ainsi les acheteurs et les vendeurs.*

En tant que spécialiste certifié de l'immobilier, votre courtier dispose des connaissances, des ressources et de l'expérience pour vous assister lors de l'achat ou la vente d'une propriété.

CONSEIL DE COURTIER

Le concept Proprio Direct répond aux besoins de tous les clients, autant à ceux qui désirent vendre ou acheter sans intermédiaire qu'à ceux qui désirent traiter avec un courtier.

En confiant la vente de votre propriété à un courtier Proprio Direct, vous avez la possibilité de trouver vous-même votre acheteur et d'économiser sur la commission tout en profitant des services de votre courtier du début à la fin de la transaction. C'est le meilleur des deux mondes!

**Proprio
Direct**

AGENCE IMMOBILIÈRE

DANS LE CAS SPÉCIFIQUE DE LA VENTE D'UNE PROPRIÉTÉ, LE TRAVAIL DU COURTIER CONSISTE À :

- 1 vous informer des conditions actuelles du marché et de celui de votre secteur;
- 2 vous aider à établir la juste valeur marchande de votre propriété;
- 3 vous préparer un plan de mise en marché personnalisé;



**Proprio
Direct**

AGENCE IMMOBILIÈRE

CONSEIL DE COURTIER

Même si, à l'occasion, d'autres bannières immobilières prétendent vous offrir la possibilité de trouver vous-même votre acheteur, seul Proprio Direct en fait publiquement la promotion active auprès des acheteurs.
Proprio Direct : le nom le dit!



4

enregistrer et publier votre propriété sur les réseaux MLS® et Centris exclusifs aux courtiers immobiliers;

5

assurer la coordination des appels et des visites;

6

coordonner le travail des autres professionnels auxquels vous aurez recours durant le processus et vous faire profiter de son réseau de personnes-ressources qualifiées;

7

vous présenter les offres d'achat et négocier en votre nom avec l'acheteur et son courtier le cas échéant;

8

s'assurer que tous les documents requis soient conformes, bien complétés et que les dates limites et conditions soient respectées;

9

vous assister, au besoin, pour le financement hypothécaire en vue de profiter des meilleures offres;

10

vous accompagner chez le notaire lors de la clôture de la transaction.



**Proprio
Direct**

AGENCE IMMOBILIÈRE

CONSEIL DE COURTIER

En choisissant Proprio Direct, vous profitez du savoir-faire et de l'expérience d'une bannière 100 % québécoise dont l'efficacité est reconnue depuis plus de 25 ans et qui atteint toujours l'objectif de ses clients : vendre ou acheter aux meilleures conditions possible!



VENDRE

ÉTAPE 1 2 3 4





J'AI DÉCIDÉ DE VENDRE

*Découvrez rapidement les derniers points à régler
avant de mettre votre maison sur le marché.*



A

ÉTABLIR LE PRIX DE VENTE



Combien? Voilà la question que tous se posent.



CONSEIL DE COURTIER

Votre courtier Proprio Direct dispose de techniques avancées pour établir la juste valeur marchande de votre propriété. Le rapport personnalisé qu'il vous propose suggère généralement un intervalle de prix à l'intérieur duquel doit se situer votre propriété pour qu'elle soit vendue dans un délai normal.

**Proprio
Direct**

AGENCE IMMOBILIÈRE

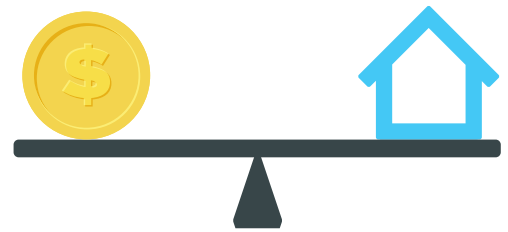
© 2014 PROPRIO DIRECT - TOUS DROITS RÉSERVÉS.

TROUVER LE JUSTE PRIX

Pour attirer l'attention des acheteurs et optimiser vos chances de vendre, vous devez établir le juste prix de votre propriété. Dans un marché aussi concurrentiel, c'est la loi du marché qui prévaut.

Si vous établissez un prix trop **bas**, vous risquez de perdre des milliers de dollars qu'un acheteur aurait pu vous verser.

Si vous établissez un prix trop **haut**, vous risquez de faire fuir les acheteurs intéressés et de laisser votre maison trop longtemps sur le marché. Ensuite, lorsque vous réduirez le prix, des acheteurs potentiels pourront penser que vous êtes mal pris et tenteront de profiter de la situation en déposant des offres plus basses.



ESTIMER LA VALEUR D'UNE PROPRIÉTÉ

Par le biais du système MLS® de leur chambre immobilière, les courtiers immobiliers peuvent comparer votre maison à un ensemble de propriétés similaires qui ont récemment été vendues dans votre secteur. Il n'y a pas deux propriétés identiques, mais c'est le métier de votre courtier d'adapter ses calculs en fonction des différences.



UNE ÉTAPE DÉTERMINANTE

Une nouvelle mise en marché suscite généralement un intérêt et un niveau d'activité plus important. Les courtiers immobiliers de votre secteur voudront visiter votre maison le plus rapidement possible pour en parler aux acheteurs qu'ils représentent. Assurez-vous d'avoir établi le bon prix pour tirer profit de cette première vague d'enthousiasme.



B

FAIRE BONNE IMPRESSION



Sortez la vadrouille et le pinceau. Il est temps d'offrir une petite métamorphose à votre propriété. Voici les petites choses que vous pouvez faire pour favoriser le bon déroulement de la vente.

CONSIDÉRER LE POINT DE VUE DE L'ACHETEUR

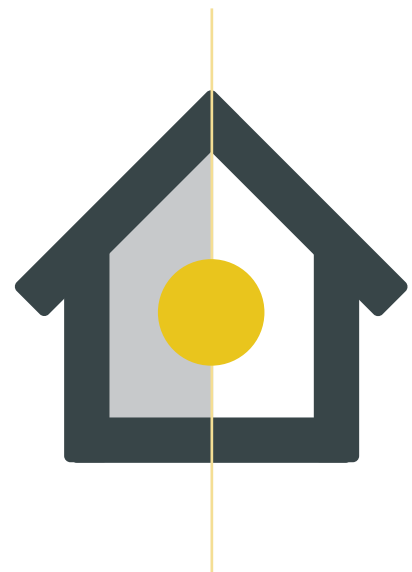
C'est le moment de corriger les petites imperfections de votre propriété: le trou dans la porte moustiquaire, la peinture écaillée sur les plinthes et le fouillis dans le sous-sol. Inspectez votre propriété de fond en comble.

DÉSENCOMBRER VOTRE MAISON

Votre propriété aura l'air beaucoup plus grande et plus attrayante si vous rangez les placards, enlevez les meubles encombrants et réaménagez les autres pièces afin d'utiliser l'espace le mieux possible. Jetez ou vendez tout objet que vous n'avez pas utilisé depuis un an ou faites-en don à une œuvre de bienfaisance.

PROCÉDER AU GRAND MÉNAGE

Le nettoyage constitue la façon la plus économique de rendre votre propriété plus alléchante aux yeux des acheteurs. Nettoyez tout, tout, tout. Planchers, fenêtres, murs, portes et plinthes! Retroussez vos manches et faites briller les salles de bains et la cuisine. Et, une fois que votre maison brille de propreté, gardez-la ainsi! On ne sait jamais quand l'acheteur idéal se pointera.



FAIRE AUTANT DE RÉPARATIONS QUE POSSIBLE, DANS LA LIMITE DU RAISONNABLE

Certaines réparations sont essentielles, comme une toiture ou une fondation qui coule ainsi que des problèmes électriques dangereux. Réparez toutes les petites choses qui clochent, par exemple, les robinets qui fuient, les portes qui grincent et les fissures dans le plafond.

D'ailleurs, il est plus que probable que l'acheteur éventuel exigera qu'une firme spécialisée produise un rapport d'inspection du bâtiment.

DÉPERSONNALISER VOTRE MAISON

Vous voulez que les acheteurs aient l'impression d'être chez eux et non chez vous! Enlevez les photos de famille et votre collection de trophées, des choses qui empêchent les acheteurs de se sentir chez eux. Rangez les effets personnels qui pourraient distraire l'acheteur.

NE JAMAIS SOUS-ESTIMER LE POUVOIR DE LA PEINTURE

Des murs peints de couleurs fortes ou des tapisseries criardes font en sorte qu'il puisse être difficile pour les acheteurs d'imaginer leurs meubles dans votre maison. Songez à repeindre votre maison dans des tons neutres et lumineux qui sauront rehausser les dimensions des pièces et les rendre plus attrayantes. Après le nettoyage, la peinture constitue la deuxième façon la plus économique d'enjoliver votre maison.

AJOUTER UNE TOUCHE D'ÉLÉGANCE

Pas besoin de dépenser une fortune pour faire une grande différence. Remplacez les rideaux usés par des rideaux neufs. Pour accroître l'effet de grandeur des pièces, accrochez-y des miroirs. Optez aussi pour des plantes d'intérieur pour ajouter un attrait indiscutable. À l'extérieur, taillez les arbres, sarcliez les plates-bandes et songez à mettre en terre quelques plantes à fleurs pour donner une excellente impression au premier coup d'œil.

COMPARER LES COÛTS DES AMÉLIORATIONS PAR RAPPORT AU RENDEMENT POTENTIEL

Ne vous emportez pas avec les préparations au point où vous perdez de vue le but visé: obtenir plus d'argent! Vous devez vous poser deux questions avant d'apporter toute amélioration:

1. Est-ce que l'amélioration rendra ma maison plus attrayante aux yeux des acheteurs?
2. Est-ce que la valeur accrue de ma maison grâce à l'amélioration l'emportera sur le coût de celle-ci?

Votre courtier immobilier se fera également un plaisir de vous donner d'autres conseils utiles sur la préparation de votre maison.



SIGNER



LE CONTRAT DE COURTAGE

En signant le contrat de courtage, vous donnez officiellement à votre courtier immobilier le feu vert pour vendre votre maison. Le contrat de courtage accorde à l'agence immobilière de votre courtier l'autorisation de commercialiser et de vendre votre propriété. Ce contrat :

- *définit votre relation, y compris les limites du pouvoir de votre courtier;*
- *fournit des informations détaillées sur votre propriété qui peuvent être publiées sur le système MLS® de la chambre immobilière en vue d'aider les acheteurs potentiels à vous trouver;*
- *constitue la base de la préparation d'offres pour l'achat de votre maison.*

LES POINTS À CONNAÎTRE DANS UN CONTRAT DE COURTAGE



LE CADRE GÉNÉRAL

Ceci décrit le rapport juridique entre vous et l'agence immobilière, et fixe le délai dans lequel votre courtier doit vendre votre propriété.

LE MANDAT EXCLUSIF ET LE SYSTÈME MLS®/CENTRIS

En vertu d'un « mandat exclusif », seul le bureau de courtage avec qui vous faites affaire peut trouver un acheteur pour votre propriété. Les courtiers immobiliers recommandent d'ordinaire une inscription MLS®, ce qui leur permet d'afficher votre propriété sur le système MLS®/Centris de la chambre immobilière - l'outil de commercialisation par excellence qui vous aidera à trouver un acheteur.

LE PRIX

Même si c'est vous qui avez le dernier mot sur ce chiffre magique, votre courtier immobilier saura vous fournir des recommandations fort utiles sur le juste prix qui vous permettra d'attirer des acheteurs. Référez-vous à la section 2 A « Établir le prix de vente ».

LA COMMISSION

Il peut s'agir d'honoraires fixes ou d'un pourcentage du prix de vente final. C'est vous et l'agence immobilière qui convenez de la rémunération selon le contexte.



UNE DESCRIPTION PHYSIQUE DE VOTRE PROPRIÉTÉ

Votre courtier immobilier ventilerà les caractéristiques de votre propriété : les dimensions du lot, l'âge de votre maison, le style de construction, le nombre et les dimensions des pièces et tout atout de vente particulier.

L'INFORMATION JURIDIQUE

Il s'agit entre autres du numéro de lot, des levés de terrain et du code de zonage.

LES DONNÉES FINANCIÈRES

Faites connaître aux gens les données financières importantes, telles que les comptes de taxes et l'évaluation municipale.

LA DATE D'OCCUPATION

Ceci indique à tout le monde le temps qu'il vous faut pour déménager une fois que votre maison est vendue. La période type est de 60 à 90 jours, mais une flexibilité pourrait accélérer la vente de votre maison.

LA VISITE DE VOTRE PROPRIÉTÉ

Votre courtier immobilier se chargera des visites sur rendez-vous en prenant soin de respecter vos consignes.

LES INCLUSIONS

Les biens meubles sont des articles qu'on peut déplacer, comme une laveuse et une sècheuse, un four à micro-ondes et des rideaux. Ils ne sont pas automatiquement inclus dans la vente, mais les propriétaires-vendeurs les incluent souvent pour rendre l'achat plus alléchant.

Quant aux accessoires fixes, ils regroupent les améliorations permanentes apportées à une propriété, comme la climatisation centrale, les luminaires installés et la moquette. Les accessoires fixes sont inclus dans le prix, à moins d'une indication contraire de votre part.

Comme la ligne entre biens meubles et accessoires fixes est assez fine, passez au peigne fin tous vos biens avec l'aide de votre courtier immobilier.

LES EXIGENCES CANADIENNES DE DÉCLARATION EN MATIÈRE DE LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT D'ARGENT

Lors de la signature du contrat de courtage, votre courtier immobilier vous avisera des exigences de déclaration de CANAFE, l'organisme fédéral chargé de l'administration des lois et des règlements sur le blanchiment d'argent et le financement des activités terroristes au Canada.

Comme l'exige la loi fédérale, votre courtier immobilier doit remplir un formulaire d'identification du client et lui demander une pièce d'identité.

Pour plus de renseignements:
<http://www.fintrac-canafe.gc.ca/re-ed/real-fra.asp>



VENDRE

ÉTAPE 1 2 **3** 4





JE VENDS

*Découvrez tout ce qui peut être déployé pour attirer les acheteurs potentiels
et la meilleure façon de les accueillir.*



A

METTRE EN MARCHÉ



La mise en marché est une étape cruciale dans la vente d'une propriété. Découvrez tous les moyens existants qui seront déterminants tout au long du processus menant à la vente.

CONSEIL DE COURTIER

Proprio Direct a développé une gamme de programmes exclusifs qui encadrent chacun des aspects déterminants tout au long du processus menant à la vente.

Visibili[®]**T**

Offert gratuitement, le programme Visibili-T exclusif à Proprio Direct représente une vitrine exceptionnelle pour la vente de votre propriété. Ce programme permet à votre annonce d'être vue simultanément sur les sites immobiliers les plus populaires consultés quotidiennement par des milliers de visiteurs à la recherche d'une propriété. Avec Visibili-T, plus c'est vu, plus vite c'est vendu!



**Proprio
Direct**

AGENCE IMMOBILIÈRE

LA PANCARTE « À VENDRE »

Malgré les progrès technologiques, la pancarte « À vendre » demeure encore aujourd'hui un moyen de publicité extrêmement efficace. Elle permet d'offrir une visibilité au voisinage immédiat et aux passants. Exigez-la dès l'inscription de votre propriété.



LA PRISE DE PHOTOS

La prise de photos est un moyen de bien mettre votre propriété en valeur et de la rendre la plus attrayante possible aux yeux des acheteurs potentiels. L'objectif : générer des visites. Aujourd'hui, plusieurs choix s'offrent à vous, allant de la photo en haute définition jusqu'aux visites virtuelles en 3D.



LA PUBLICATION DE VOTRE PROPRIÉTÉ

La publication de votre propriété sur les réseaux MLS®/Centris exclusifs aux courtiers immobiliers constitue un avantage de choix qui permet de rejoindre un vaste auditoire d'acheteurs intéressés.



Avec son programme exclusif Activi-T, votre courtier Proprio Direct vous offre un rapport personnalisé complet de toute l'activité entourant la vente de votre propriété.

D'un seul clic :

- voyez le nombre de visites que votre propriété génère;
- consultez les plus récentes données du marché et celles de votre secteur;
- accédez au journal de bord de votre courtier et voyez les comptes rendus des plus récentes activités sur votre propriété.

Votre courtier Proprio Direct, un pro du réseautage

Votre courtier Proprio Direct fait partie d'un vaste réseau de courtiers immobiliers qui, ensemble, représentent des centaines d'acheteurs intéressés. De plus, tous les courtiers immobiliers utilisent une base de données commune et exclusive (le système MLS®) à partir de laquelle plus de 15 000 courtiers partagent l'information sur l'ensemble des propriétés à vendre.



LE POUVOIR D'INTERNET

Le Web est aujourd'hui un outil incontournable pour vendre sa maison. Il permet de toucher un très grand nombre de d'acheteurs et de présenter instantanément toutes les qualités qu'offre votre bien grâce à des galeries photos ou des outils de géolocalisation. Il existe de nombreux sites spécialisés qui vous offrent des services d'affichage en ligne.



LES MÉDIAS TRADITIONNELS

Votre courtier immobilier peut annoncer dans les médias suivants: petites annonces dans les journaux (souvent accompagnées d'une photo), annonces dans des publications spécialisées dans l'immobilier ou par publicité postale.



LES BABILLARDS PUBLICS

Il y a de grandes chances que les personnes intéressées par votre propriété soient déjà dans votre secteur. N'hésitez pas à afficher votre annonce au travail, chez le dépanneur du coin ou au club de soccer de votre enfant.



LE BOUCHE-À-OREILLE

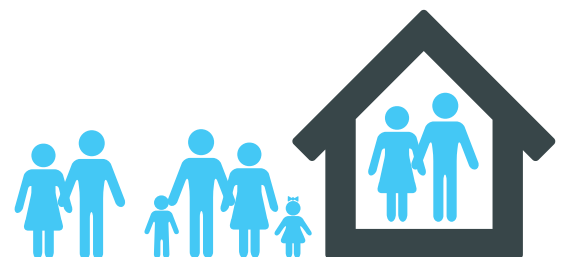
Voici une technique vieille comme le monde, mais toujours très efficace. Votre maman en parle à une amie qui le répète chez le dépanneur. Une personne qui cherche une maison dans le secteur l'entend. Et voilà, un client potentiel vient d'être trouvé...



LA VISITE LIBRE

Une visite libre à l'intention des courtiers immobiliers est un moyen efficace de les inciter à visiter votre maison. S'ils jugent que votre maison pourrait convenir à un de leurs acheteurs, vous pouvez avoir la certitude qu'ils s'empresseront de les faire venir.

De même, plusieurs acheteurs veulent se familiariser avec votre quartier avant de faire appel aux services d'un courtier immobilier. C'est pour cette raison que les visites libres publiques sont importantes. D'une durée de deux ou trois heures, ces visites se tiennent habituellement le dimanche. Il faut toutefois suivre quelques règles simples mais importantes.



B

ACCUEILLIR LES VISITEURS



Voici quelques précieux conseils pour vous assurer du bon déroulement des visites.



FAIRE BRILLER VOTRE MAISON ET VÉRIFIER L'ÉCLAIRAGE

Rappelez-vous ce vieux dicton selon lequel vous n'avez jamais une seconde occasion de créer une bonne première impression.



METTRE SOUS CLÉ LES OBJETS DE VALEUR

Même si la plupart des personnes sont respectables, courtoises et honnêtes, il est sage de mettre sous clé vos bijoux, appareils photo et autres petits objets de valeur. Pour plus de sécurité, votre courtier immobilier verra à obtenir le nom et le numéro de téléphone de chaque visiteur.



ÉVITER DE PRÉPARER DES ALIMENTS À FORTE ODEUR

Rares sont les gens qui rêvent d'une maison qui sent le hareng fumé!



LAISSER LES VISITEURS CIRCULER LIBREMENT

Vous voulez que les visiteurs se sentent détendus et qu'ils rêvent que votre propriété est la leur. Ne leur imposez pas la conversation. Ce n'est pas vous qu'ils viennent voir, c'est votre maison.

Restez à l'écart et laissez votre courtier accompagner les visiteurs. Il sait quelles caractéristiques intéressent les acheteurs et peut mieux réussir à les mettre en valeur. Ne gênez pas non plus les visiteurs. Plus il y aura de personnes présentes au moment de la visite, plus les acheteurs auront l'impression de déranger. Ils abrègeront parfois leur visite avant même d'avoir fait le tour.



NE RIEN PRÉCIPITER!

N'essayez pas d'intéresser le client à acheter meubles ou tapis avant qu'il ait décidé d'acheter la maison. Vous pourriez compromettre la transaction. Il est important d'attendre le moment approprié.



NE PAS NÉGOCIER AVEC L'ACHETEUR

Il est tentant de discuter avec l'acheteur du prix de vente ou de la prise de possession, mais il est plus sage de laisser votre courtier s'en occuper. Il est qualifié pour négocier en tenant compte de vos intérêts.

Armez-vous de patience. Avec un peu de chance, les visites libres permettront d'obtenir une offre extraordinaire.

VENDRE

ÉTAPE 1 2 3 4





J'AI VENDU

*Découvrez la dernière étape dans la vente d'une propriété,
où la négociation peut prendre une grande place.*





A OFFRE D'ACHAT ET NÉGOCIATIONS

Vos efforts acharnés ont porté fruit, mais vous ne saurez pas qu'ils ont donné des résultats avant de prendre connaissance de l'offre. Comme il s'agit d'un moment palpitant et souvent empreint d'émotion, efforcez-vous de rester objectif.



CONSEIL DE COURTIER

Votre courtier Proprio Direct vous guidera tout au long du processus même si c'est vous qui trouvez l'acheteur.

**Proprio
Direct**

AGENCE IMMOBILIÈRE

PRENDRE CONNAISSANCE DES OFFRES

Votre courtier vous présentera chaque offre soumise. Le courtier de l'acheteur peut aussi être présent. Il représente l'intérêt de l'acheteur dans la négociation. Il est peu probable que l'acheteur soit présent, ce qui veut dire que vous pourrez examiner son offre et y donner suite sans vous sentir mal à l'aise.



NE PAS S'ARRÊTER AU PRIX

C'est à ce moment que les émotions peuvent vraiment se faire sentir, mais il faut rester objectif. Votre courtier immobilier saura vous conseiller quant à l'interprétation de l'offre dans son ensemble.



DISCUTER DE L'OFFRE

Vous pouvez demander conseil à votre courtier immobilier sur le bien-fondé de l'offre. C'est peut-être le temps de se féliciter ou de préparer une contre-offre. Il se peut aussi que vous souhaitiez prendre un temps de réflexion et en discuter avec votre partenaire.



TROIS OPTIONS POUR RÉPONDRE À UNE OFFRE



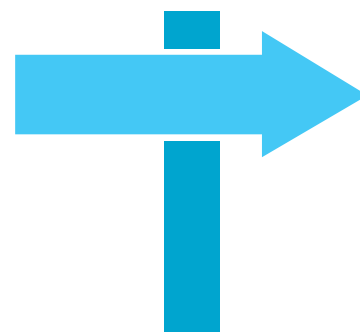
ACCEPTER L'OFFRE

On vous a offert le prix que vous espériez obtenir, peut-être même plus. La date de clôture vous convient et il n'y a aucune condition compliquée. Marché conclu.



REJETER L'OFFRE

L'offre est loin du prix demandé.



FAIRE UNE CONTRE-OFFRE

On est près du prix demandé, mais toutes les conditions ne vous satisfont pas pleinement. Vous entrez en négociation avec une contre-offre.



LES MOTIFS D'UNE CONTRE-OFFRE

VOUS VOULEZ PLUS D'ARGENT

C'est la raison la plus courante pour laquelle des personnes font une contre-offre. Tout le monde veut obtenir le meilleur prix pour sa maison.



VOUS VOULEZ MODIFIER LA DATE DE CLÔTURE

Il se peut que l'acheteur veuille emménager plus tôt que vous ne le souhaitiez. Il se peut aussi que vous n'ayez pas encore commencé à chercher une nouvelle propriété. Vous pouvez faire une contre-offre en proposant un compromis. L'acheteur vous compensera peut-être pour les inconvénients que pose un séjour transitoire dans un hôtel pendant quelques semaines.



L'OFFRE CONTIENT PEUT-ÊTRE DES CONDITIONS QUE VOUS NE SOUHAITEZ PAS

L'ACHAT EST CONDITIONNEL À L'OBTENTION DU FINANCEMENT

Voilà une condition que l'acheteur présente souvent s'il n'a pas obtenu de prêt hypothécaire préapprouvé. La vente aura lieu seulement si l'acheteur peut obtenir le prêt hypothécaire convoité.



L'ACHETEUR VEUT RÉCUPÉRER LE PRÊT HYPOTHÉCAIRE EXISTANT

Vous avez obtenu un excellent taux hypothécaire et l'acheteur ne prendra votre maison que s'il peut bénéficier de vos basses mensualités.



L'ACHAT EST CONDITIONNEL À LA VENTE DE SA MAISON

L'acheteur n'a pas encore vendu sa maison et il veut se mettre à l'abri du coût de deux propriétés. Vous pouvez vous renseigner auprès du courtier de l'acheteur sur la maison de celui-ci et sur les chances qu'il a de la vendre rapidement.



L'ACHAT EST CONDITIONNEL À L'INSPECTION DE LA PROPRIÉTÉ

Cette condition est en voie de devenir une pratique courante. Refuser de faire inspecter votre maison éveille des soupçons chez un acheteur et risque de faire échouer la vente.



L'ART DE FAIRE DES CONTRE-OFFRES ET DE NÉGOCIER

Assurez-vous de garder la tête froide et de vous questionner sur l'importance d'un détail, la vente d'une propriété peut échouer pour un rien. N'oubliez pas que dès que vous faites une contre-offre, vous dégagez l'acheteur de son offre et il devient libre de toute obligation à votre égard.



B CONCLURE LA VENTE CHEZ LE NOTAIRE



Les négociations ont été un succès. Mais avant que votre propriété soit réellement vendue, il faut passer par les dernières étapes cruciales de la « clôture » de la vente.

LE CHOIX DU NOTAIRE

Le notaire est normalement désigné par l'acheteur. Son rôle consiste à vérifier et à préparer les documents légaux et les titres de propriété qui seront transférés à l'acheteur. Il incombe également au notaire de recevoir le produit de la vente, de calculer et de faire les ajustements à même le produit de la vente, de soustraire la commission de votre courtier et de voir au remboursement du solde de votre prêt hypothécaire auprès de votre institution financière.



LES DOCUMENTS REQUIS À L'ACTE NOTARIÉ

Afin que le notaire puisse entreprendre les démarches nécessaires, vous devez produire les documents suivants :

- copie de la promesse d'achat et de ses annexes;
- certificat de localisation en règle;
- comptes de taxes récents;
- titres d'acquisition de la propriété;
- contrat de mariage ou certificat de divorce;
- police d'assurance feu/vol;
- copie du prêt hypothécaire ou de la quittance.

S'il y a lieu :

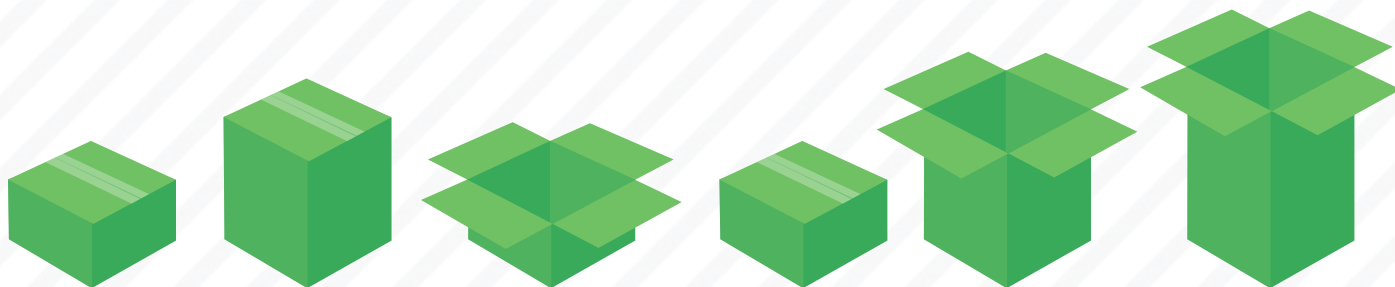
- déclaration de copropriété;
- coordonnées du syndicat des administrateurs des condominiums;
- contrat de location (chauffe-eau, système d'alarme, etc.);
- copie des baux.

Si vous avez effectué des travaux majeurs à la propriété, il est souhaitable d'inclure les reçus ainsi que les garanties.

Le notaire vous contactera pour confirmer la date et l'heure de la signature de l'acte de vente.



LE DÉMÉNAGEMENT



Il ne reste plus que le déménagement à préparer.

1

LES SERVICES PUBLICS

Communiquer avec les entreprises de services publics, pour le transfert ou l'annulation de votre service. (électricité, gaz, mazout, téléphone, câblodistribution (câble/Internet))

2

ORGANISMES GOUVERNEMENTAUX

Aviser les organismes gouvernementaux tels que Postes Canada, la SAAQ (Société d'assurance automobile du Québec), la Régie de l'assurance-maladie, le Régime de pensions du Canada, la Régie des rentes du Québec et le Soutien aux enfants (allocations familiales), Revenu Québec et l'Agence du revenu du Canada.

3

ASSURANCES

Téléphoner à votre courtier d'assurances (vie, habitation, auto et affaires).

4

SERVICES PROFESSIONNELS

Communiquer avec vos services professionnels (courtier, comptable, notaire, médecin, dentiste, clinique et hôpital) et vos associations professionnelles.

5

FOURNISSEURS DIVERS

Prévenir votre banque, vos fournisseurs de cartes de crédit, votre pharmacie et votre concessionnaire automobile.

6

L'ENTOURAGE

Avertir l'école, la garderie, la bibliothèque, le centre sportif, vos amis et vos parents.

