

Guide du vendeur

Aide mémoire pratique pour vendre votre propriété en toute confiance.



Marc-André Roy inc.
Courtier immobilier résidentiel et commercial

ROYAL LEPAGE **BLANC & NOIR**
AGENCE IMMOBILIÈRE FRANCHISÉE INDÉPENDANTE ET AUTONOME

À propos de moi

Vous me confiez l'une des étapes les plus importantes de votre vie : la vente de votre propriété. Il est donc tout naturel que vous en sachiez un peu plus sur moi.

Originaire de Sainte-Thérèse, j'ai d'abord complété un baccalauréat en communication à l'UQTR avant de m'installer à Montréal, où j'ai fait l'achat de ma première maison. Cette expérience a été un véritable coup de cœur pour l'immobilier. J'ai alors amorcé ma carrière chez DuProprio, où ma passion pour le domaine n'a fait que grandir.

Après avoir rénové et revendu un premier condo, j'ai réalisé mon premier investissement locatif en achetant un duplex. La vie m'a ensuite mené sur la Rive-Sud de Montréal, où j'ai vécu à Longueuil et à Saint-Lambert, avant de me lancer pleinement comme courtier immobilier résidentiel et commercial.

Aujourd'hui, avec plus de 15 ans d'expérience et des milliers de transactions à mon actif, ma mission reste la même : rendre votre expérience de vente aussi agréable et efficace que possible, tout en maximisant la valeur de votre propriété. Vous êtes ma priorité, et mon rôle est de vous conseiller, vous guider et vous aider à atteindre vos objectifs.



Parce que vendre une propriété, c'est bien plus qu'une simple transaction, c'est une aventure remplie d'émotions et de moments marquants.

Voici les valeurs qui guident mon travail au quotidien :

- Intégrité
- Compétence
- Disponibilité
- Transparence

Pourquoi travailler avec moi

Choisir de travailler avec moi, c'est s'assurer d'un accompagnement professionnel et d'une expérience sans tracas. Voici ce que je vous offre :

- **Une expertise complète** : Plus de 15 ans d'expérience dans tous les aspects de la vente immobilière, pour vous guider à chaque étape.
- **Une visibilité maximale** : Accédez au plus grand bassin d'acheteurs grâce à des stratégies marketing efficaces et ciblées.
- **Un négociateur aguerri** : Profitez de mes compétences de négociateur pour obtenir les meilleures conditions possibles.
- **Une tranquillité d'esprit** : En tant que membre de l'OACIQ, je vous offre les garanties et protections essentielles.
- **Un allié de confiance** : Je veille toujours à vos intérêts, en mettant vos priorités au cœur de chaque décision.
- **Une attention aux détails** : Chaque aspect de votre transaction est pris en charge avec soin pour garantir une expérience fluide et inégalée.
- **Un réseau puissant** : Accédez à un vaste réseau de contacts pour des résultats optimaux, qu'il s'agisse de professionnels ou de clients potentiels.

Travailler avec moi, c'est bien plus qu'une transaction, c'est un partenariat axé sur votre succès.



Les quatre étapes d'une vente réussie

01 LA PRÉPARATION

Chaque propriété a son histoire et sa personnalité, tout comme ses propriétaires. Pour garantir une vente réussie, une préparation soignée est cruciale. Doit-on envisager des rénovations ? Repeindre certaines pièces ou retirer ce tapis rose ? Ce sont des questions fréquentes, et la réponse varie en fonction de chaque bien.

Voici les deux éléments clés de cette préparation :

1. Évaluation de l'état de la propriété : Identifier les réparations ou améliorations à effectuer, déterminer si un home staging est nécessaire pour valoriser l'espace, et prévoir un nettoyage et désencombrement pour maximiser l'attrait de la maison.

2. Collecte et préparation de la documentation : Vérifier si le certificat de localisation est à jour et conforme, rassembler toutes les factures relatives aux rénovations ou travaux effectués, préparer les autres documents nécessaires, tels que les avis de non-conformité, les rapports d'inspection, etc.

Nous commencerons par une visite pour évaluer la propriété de manière objective et identifier les améliorations possibles. Ensuite, rassemblez tous les documents et factures pertinents, que je trierai pour constituer un dossier complet en vue de la mise en vente.

N.B. Le certificat de localisation est un document indispensable à toute vente. S'il a plus de 10 ans ou si des modifications ont été faites au terrain, un nouveau sera nécessaire. Prenez-vous d'avance pour éviter des frais supplémentaires.



DOCUMENTS NÉCESSAIRES POUR LA VENTE DE VOTRE PROPRIÉTÉ

Vendre sa propriété est une transaction importante non seulement d'un point de vue financier, mais aussi d'un point de vue légal. Pour bien vous protéger, il est important que la documentation soit la plus complète possible.



Les documents à me fournir :

- Acte de vente
- Acte de prêt hypothécaire
- Certificat de localisation (s'il a plus de 10 ans ou s'il y a eu des changements sur votre terrain, prévoyez en faire faire un nouveau)
- Toutes les factures et les dates des travaux effectuées
- Preuve d'assurance
- Rapport de pyrite ou autres expertises
- Facture annuelle d'Hydro-Québec
- Radiation hypothécaire (si l'hypothèque a été radiée)



S'il s'agit d'un condo, il me faut aussi :

- Déclaration de copropriété
- Déclaration d'indivision (si condo indivise)
- Procès-verbaux des 3 dernières années
- États financiers des 3 dernières années
- Règlements de copropriété



S'il s'agit d'une succession, il me faut aussi :

- Déclaration de transmission
- Testament



S'il s'agit d'un immeuble à revenus, il me faut aussi :

- Baux et renouvellement de baux

02 LA MISE EN MARCHÉ

Une fois la préparation complétée, place à la mise en marché ! Cette étape est cruciale pour maximiser la visibilité de votre propriété et attirer des acheteurs sérieux.

Mon engagement envers vous est simple : **vous simplifier la vie et maximiser les offres sur votre propriété.**

Tout commence par une stratégie de prix basée sur une analyse approfondie du marché et des propriétés comparables. Ensuite, nous mettons en place un plan marketing efficace :

- **Photos et mise en valeur** : Des images professionnelles et une présentation soignée pour capter l'attention dès le premier regard.
- **Diffusion et visibilité** : Publication sur les plateformes immobilières majeures, les réseaux sociaux et auprès de notre réseau d'acheteurs potentiels.

L'objectif est de créer un impact dès les premiers jours sur le marché afin de susciter l'intérêt et générer des offres rapidement.

Une bonne mise en marché, c'est l'assurance d'une vente optimisée, au meilleur prix et dans les meilleures conditions !



CONSEILS ET ASTUCES POUR LA SÉANCE PHOTO

Afin de mettre en valeur votre propriété et aller chercher le maximum de sa valeur, il est important que les photos soient magnifiques. C'est pourquoi je vous invite à suivre les conseils suivants.

1. Dégager

Il faut que les espaces de vie, les comptoirs et le dessus des meubles soient aérés et dégagés. Enlever les linges à vaisselle, brosses à dents, panier à linge et autres accessoires ne prend qu'une minute. C'est simple, plus c'est vide, plus on a l'impression que c'est grand!



Si vous vous demandez si vous laissez quelque chose ou si vous l'enlevez, on enlève!

2. Dépersonnaliser

Enlever le maximum de photos de famille, de signes religieux, d'armes et les effets des animaux, cela rend la propriété attirante pour le maximum d'acheteurs potentiels. N'oubliez pas, nous ne connaissons pas le futur acheteur.



Pensez à IKEA ou Pinterest, beaucoup aiment ces décors parce que c'est facile d'envisager son chez-soi ainsi.

3. Propreté

La séance photo se veut aussi une pratique pour les visites qui suivront. La propriété doit donc être à son meilleur. C'est tellement gagnant de faire un grand ménage.

Et pourquoi ne pas en profiter pour commencer à faire des boîtes.



Plus c'est propre plus les acheteurs potentiels ont l'impression que la propriété est bien entretenue.

4. Touche finale

Il peut paraître inutile de vérifier que toutes les lumières sont fonctionnelles, mais croyez-moi, certains acheteurs remarquent tous les détails dès les photos. Ne négligez donc aucun détail.



Faites le tour de votre propriété comme si vous cherchiez des défauts. Si vous en trouvez, corrigez-les.

En résumé :

- Rangez ce qui se trouve sur vos comptoirs de cuisine et de salle de bain.
- Rangez vos articles personnels, photos de famille, signes religieux et armes.
- Faites un grand ménage : époussetage, lavage (intérieur et extérieur).
- Faites tous les petits travaux nécessaires : retouches de peinture, joints de silicone, etc.

03 VISITES ET ACCEPTATION D'UNE OFFRE

Une fois la mise en vente lancée, les visites commencent. Votre collaboration est essentielle à cette étape : une maison propre et invitante se vendra plus vite et à un meilleur prix. Un coup de cœur pour une maison se fait souvent dans les premières secondes ou minutes de la visite. Il est donc important de ne négliger aucun détail et de vous mettre dans la peau d'un acheteur qui découvre votre propriété pour la première fois.

Avec l'aide de ma directrice des opérations, vous serez informés des demandes de visites et des commentaires des acheteurs. De plus, je m'occupe des suivis et mets en place toutes les stratégies possibles pour obtenir la meilleure offre d'achat.

Lorsqu'une offre d'achat est reçue, nous l'examinons ensemble. Je vous accompagne dans la compréhension de chaque détail de l'offre et de ses conditions. Mon rôle est de négocier les meilleures conditions pour vous, afin d'obtenir la meilleure offre possible.



04 LA RÉALISATION DES CONDITIONS

Félicitations, vous avez reçu une offre d'achat ! Cependant, la vente n'est pas encore complétée. Cette troisième étape est cruciale, car elle permet de finaliser la transaction en respectant toutes les conditions de l'offre.

Parmi les conditions les plus courantes, on retrouve :

- **L'inspection** : Un inspecteur en bâtiment examine la propriété pour identifier d'éventuels problèmes. En cas de découvertes majeures, des négociations peuvent être nécessaires.
- **Le financement** : L'acheteur doit obtenir la confirmation de son prêt hypothécaire. La banque peut demander des documents supplémentaires ou une évaluation de la propriété.
- **Les autres conditions spécifiques** : Certaines offres incluent des clauses particulières, comme la vente d'une autre propriété par l'acheteur ou une expertise supplémentaire.

Durant cette étape, je veille à protéger vos intérêts et à assurer un suivi rigoureux pour que tout se déroule sans accroc.

- **Coordination et accompagnement** : J'organise l'inspection, communique avec les parties impliquées (notaire, prêteur, courtier de l'acheteur) et m'assure que chaque condition est remplie dans les délais.
- **Gestion des négociations** : Si des ajustements sont nécessaires après l'inspection ou en raison du financement, je vous conseille sur la meilleure approche à adopter.
- **Soutien jusqu'à la signature finale** : Une fois toutes les conditions réalisées, la vente devient ferme et nous nous préparons pour la signature chez le notaire.

Mon objectif est de vous assurer une transaction fluide et sécurisée jusqu'au jour où vous pourrez officiellement tourner la page et passer à votre prochaine aventure !





Le moment tant attendu : La finalisation de la transaction chez le notaire

La vente touche à sa fin, et l'acte officiel sera signé chez le notaire. Même à cette étape, je reste à vos côtés pour m'assurer que toutes les clauses et délais sont respectés, et pour répondre à vos questions de dernière minute. Terminons ce chapitre en beauté !

Voici quelques éléments importants à ne pas oublier avant la signature :

- **Rassembler toutes les clés** (y compris celles de la boîte aux lettres, du garage et des remises).
- **Faire un dernier ménage** pour remettre la propriété dans un état accueillant pour les nouveaux propriétaires.
- **Préparer les documents requis** (pièce d'identité, preuve de paiement des taxes municipales et scolaires, etc.).

Une fois l'acte signé et les fonds transférés, la transaction sera officiellement complétée.

La clé d'une belle transaction, c'est l'attention aux détails. Un seul élément peut rarement tout changer, mais c'est la somme des petits gestes qui fait une ÉNORME différence !

Foire aux questions

Faut-il dépersonnaliser la maison avant les visites ?

Oui, il est recommandé de dépersonnaliser l'espace. En enlevant les objets personnels (photos de famille, souvenirs, etc.), vous permettez aux acheteurs de mieux s'imaginer vivre dans la maison. Cela aide à créer un environnement neutre et accueillant, ce qui peut favoriser une vente plus rapide.

Mon certificat de localisation a 8 ans et j'ai agrandi mon patio de 2 pieds.

Est-il encore conforme ?

Non. Tout ajout ou modification permanente à la propriété (patio, cabanon, clôture, etc.) exige un nouveau certificat de localisation. Il est préférable de le faire préparer rapidement pour éviter des retards dans la transaction.

Je n'ai pas les factures des travaux que j'ai réalisés. Est-ce un problème ?

Pas nécessairement. Bien que les factures rassurent les acheteurs et leur permettent un meilleur suivi des rénovations, leur absence n'empêchera pas la vente. Si possible, essayez de retrouver des preuves des travaux (photos, devis, courriels de fournisseurs).

Les frais de copropriété ont beaucoup augmenté ces dernières années.

Cela affecte-t-il la valeur de mon condo ?

Tout dépend. L'augmentation des frais est souvent liée aux nouvelles réglementations sur la gestion des copropriétés (fonds de prévoyance, carnet d'entretien, etc.), ce qui est désormais la norme. Tant que votre immeuble est bien géré et ne présente pas de problèmes majeurs, la valeur de votre condo devrait suivre l'évolution du marché.

Devons-nous rénover la salle de bain avant de vendre ? Elle date de plus de 20 ans et risque d'être un point négatif pour les acheteurs.

Pas nécessairement. Une propriété clé en main attire plus d'acheteurs, mais investir 25 000 \$ en rénovations ne garantit pas un retour sur investissement équivalent. Il est souvent préférable de laisser l'acheteur rénover selon ses goûts et son budget. Cependant, quelques améliorations mineures (peinture, calfeutrage, remplacement de poignées) peuvent rafraîchir l'espace à moindre coût.

Réalisons votre projet immobilier

Votre projet immobilier commence ici, avec des conseils experts et un accompagnement personnalisé à chaque étape.



Marc-André Roy inc.

Courtier immobilier résidentiel et commercial



C. 514 349-8046

maroy@royalpage.ca

facebook.com/maroyimmobilier