

GUIDE DU VENDEUR

Tout savoir sur la vente
de sa propriété
avant, pendant & après

TABLE DES MATIÈRES

4

LES ÉTAPES AVANT LA VENTE

6

Signature du contrat de courtage - vente

7

Les documents à fournir

9

Les déclarations du vendeur sur l'immeuble

12

COMMENT BIEN PRÉPARER VOTRE MAISON AVANT LA VENTE

10

La mise en valeur de votre maison

13

Préparer l'intérieur de votre maison pour la vente

16

Préparer l'extérieur de votre maison pour la vente

17

Préparer votre maison pour une prise de photos

18

VOUS RECEVEZ UNE PROMESSE D'ACHAT

19

La promesse d'achat

22

LES ÉTAPES SUIVANT LA PROMESSE D'ACHAT

23

Remplir les conditions de l'acheteur

28

Les délais

30

La clause de 72h

33

Le rôle du notaire

34

Votre rendez-vous chez le notaire

LES ÉTAPES AVANT LA VENTE

DÉCOUVREZ LES DIFFÉRENTES
ÉTAPES DE LA VENTE DE VOTRE
PROPRIÉTÉ À L'AIDE D'UN
COURTIER IMMOBILIER.

Maintenant que vous avez pris la bonne décision de vendre votre propriété en utilisant mes services, voici les différentes étapes qui vous attendent.

SIGNATURE DU CONTRAT DE COURTAGE VENTE

Première des choses, vous devrez signer avec moi un *contrat de courtage – vente*. Il s'agit du document par lequel vous vous engagez à m'octroyer le droit d'agir comme intermédiaire exclusif tout au long de la transaction.

Ce contrat établira également vos droits et obligations en tant que vendeur.

DOCUMENTS À ME FOURNIR LORS DE L'INSCRIPTION

— TITRES DE PROPRIÉTÉ

- Acte de vente
- Relevé hypothécaire
- Certificat de localisation
- Taxes municipales et scolaires
- Facture(s) de rénovations (si applicable)
- Résolution de la société, procuration, jugement, testament et déclaration de transmission (si applicable)
- Baux, avis de renouvellement (si applicable)

— COPROPRIÉTÉ

- Déclaration de copropriété
- Règles et règlements de copropriété
- États financiers & procès-verbaux (2 dernières années)
- Assurances immeuble du Syndicat de copropriété
- Frais de condo/mois



LES DÉCLARATIONS DU VENDEUR SUR L'IMMEUBLE

Vous devrez, avec mon aide, remplir le formulaire obligatoire *Déclarations du vendeur sur l'immeuble*. Ce document permet d'indiquer, au meilleur de vos connaissances et en toute bonne foi, la condition de votre propriété. Tous les détails concernant l'état de votre demeure doivent y figurer afin de permettre au futur acheteur de prendre une décision éclairée. Le potentiel acheteur étant informé de l'historique du bâtiment, vous minimiserez les risques de poursuites.

LA MISE EN VALEUR DE VOTRE PROPRIÉTÉ

La première impression qu'auront les acheteurs potentiels en visitant votre propriété a un impact direct sur le succès de la vente. Il est donc d'une importance capitale de bien mettre en valeur votre maison. Je vous accompagnerai afin de créer l'atmosphère parfaite pour accueillir des visiteurs.

Je m'occuperai de prendre les mesures de votre propriété et un photographe professionnel se chargera de photographier les pièces de votre propriété que vous désirez afficher. Je me chargerai ensuite de la mise en marché de votre maison (selon vos préférences : sites Web, médias sociaux, publicités spécialisées, etc.)

BON À SAVOIR

Sachez que seuls les courtiers immobiliers peuvent inscrire une propriété sur Centris®. Dès que je procèderai à l'inscription de votre propriété, tous les courtiers du Québec seront informés que votre demeure est en vente. Centris est la meilleure vitrine pour votre propriété car tous les acheteurs potentiels y ont accès.

COMMENT BIEN PRÉPARER VOTRE MAISON AVANT LA VENTE

L'INTÉRIEUR

— ÉPUREZ

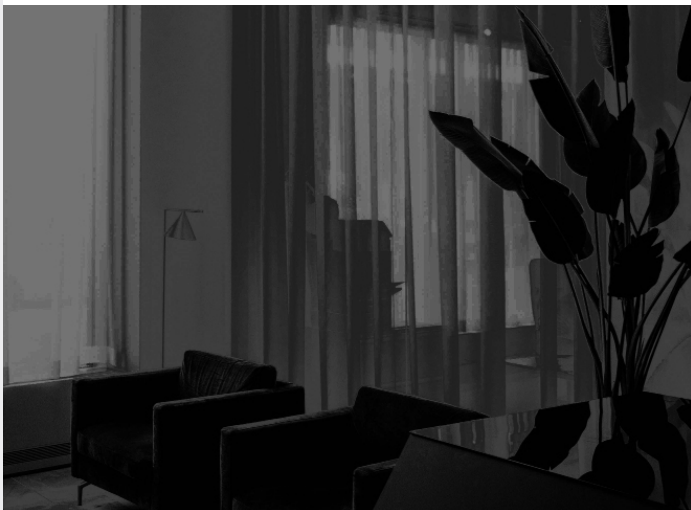
Il est important de laisser l'opportunité aux potentiels acheteurs de s'imaginer vivre dans votre propriété. Vous ne connaissez pas les visiteurs et leurs goûts, alors il faut opter pour une décoration sobre et épurée. Cela implique que vous devez retirer tous les items / décorations superflus. Voici quelques conseils pratiques :

- Réduisez le nombre de bibelots / décorations;
- Rangez vos produits d'hygiène personnelle;
- Retirez les items collés sur le réfrigérateur;
- Rangez vos appareils électroniques;
- Cachez vos linges à vaisselle / chiffons.

Ainsi, il sera beaucoup plus facile pour les potentiels acheteurs de se projeter dans votre maison, ils pourront plus facilement s'imaginer mettre le tout à leur goût et voir le potentiel de la demeure.

— RANGEZ

Gardez l'ordre dans votre maison ! Assurez-vous de bien ranger vos objets personnels, voyez à ce que les pièces de la maison ne semblent pas surchargées. Un espace bien rangé donnera l'impression que la propriété est plus vaste et spacieuse.



— RAFRAÎCHIR

Il n'est pas nécessaire d'entreprendre de gros travaux de rénovation avant la vente de votre propriété, cependant il est important de redonner une impression de neuf à votre maison. Voici quelques éléments et petits gestes que vous pourriez poser :

- Faites des retouches à la peinture;
- Vérifiez que les portes et les armoires ferment correctement (et ne grincent pas);
- Nettoyez les miroirs, fenêtres, lampes et robinetterie;
- Nettoyez les planchers et les tapis
- Videz les poubelles, le recyclage et le compost;
- Nettoyez et bien ranger les garde-robes et les armoires;
- Nettoyez les électroménagers;
- Ouvrez les rideaux pour laisser entrer la lumière naturelle;
- Réparez les trous dans les murs.

CONSEIL BONUS

Mettez vos animaux à l'écart
durant la visite!



L'EXTÉRIEUR

Il ne faut surtout pas négliger l'extérieur de votre propriété, c'est la première chose que les visiteurs verront en visitant votre propriété

- Nettoyez votre entrée (dénaissez-la si applicable);
- Assurez-vous que le paysagement est soigné;
- Assurez-vous que le revêtement extérieur est en bon état;
- Nettoyez les portes et fenêtres;
- Taillez les arbres et les plantes;
- Cachez, autant que possible, les poubelles / recyclage / compost.

LA PRISE DE PHOTOS

Je m'occuperai de prendre un rendez-vous avec un/une photographe professionnel(le) pour planifier la prise de photos de votre propriété.

- Le/la photographe prendra en photo chacune des pièces auxquelles vous lui donnerez accès;
- Le/la photographe prendra également des photos de l'extérieur;
- Vous pouvez donner des directives précises au photographe (après tout, c'est vous qui connaissez le mieux votre maison !);
- Je m'occuperai de publier les photos de votre maison sur toutes les plateformes désirées.

* La séance photo durera environ 60 minutes.

COMMENT PRÉPARER VOTRE MAISON POUR LA PRISE DE PHOTOS

- Assurez-vous qu'il y ait des ampoules dans chaque lampe et plafonnier.
- Allumez toutes les lumières : encastrés, plafonniers, lampes (n'oubliez pas les lumières intégrées à vos électroménagers ou à vos meubles)
- Ouvrez tous les stores et rideaux.
- Fermez les téléviseurs et les écrans.
- Enlevez les décorations saisonnières (ex : Noël, Halloween, etc.)

VOUS RECEVEZ UNE PROMESSE D'ACHAT

LA PROMESSE D'ACHAT

La Promesse d'achat est un formulaire rédigé par le courtier d'un acheteur pour vous signaler le désir de son client d'acheter votre propriété. Le prix et les conditions y seront clairement identifiés.

Lorsque vous recevez une promesse d'achat, trois possibilités s'offrent à vous :

— ACCEPTER L'OFFRE

Vous **vous engagez** donc à vendre votre propriété à l'acheteur, selon les conditions énumérées dans sa Promesse d'achat.

— RÉPONDRE PAR UNE CONTRE-PROPOSITION

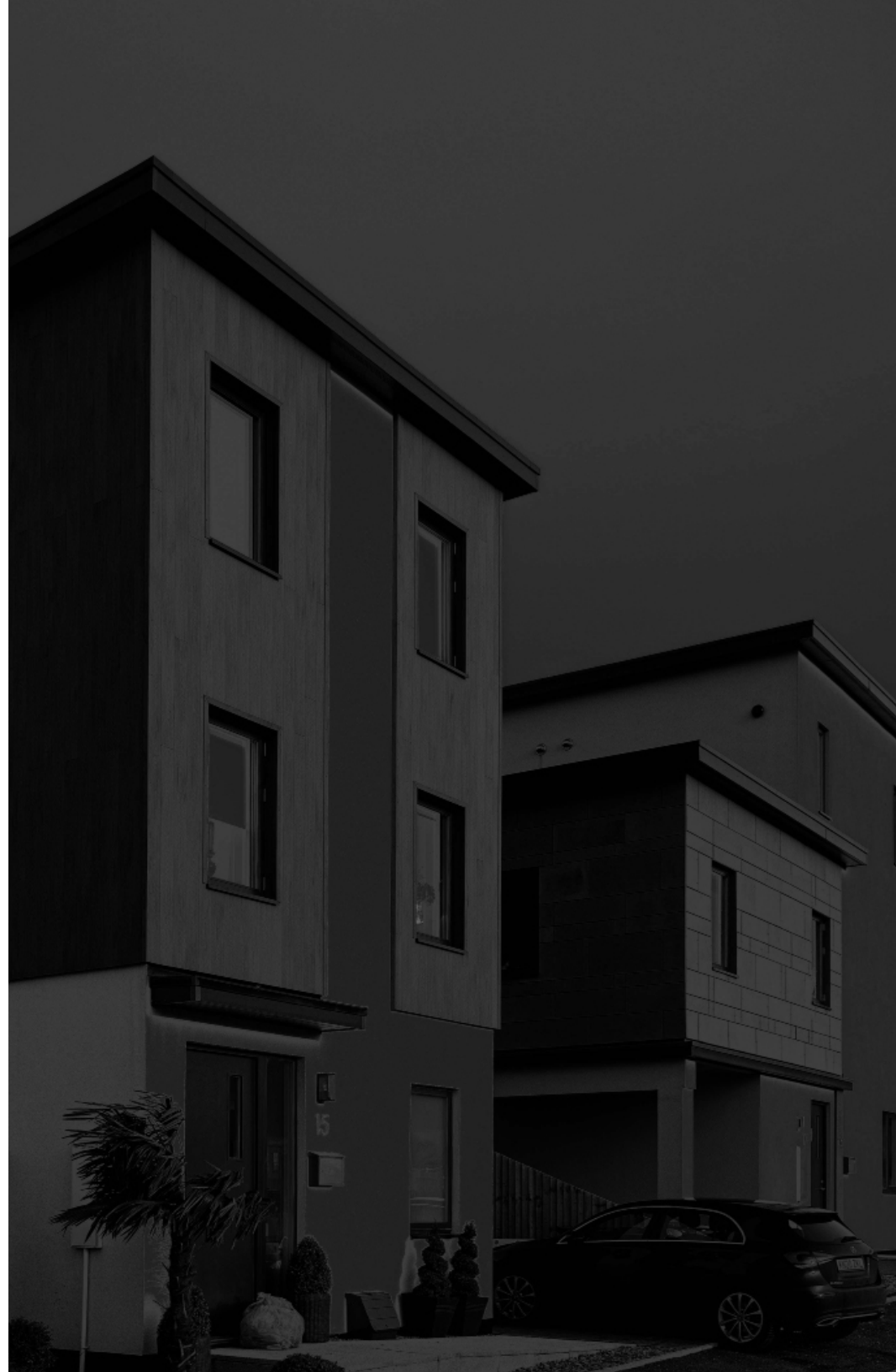
La Contre-proposition vous permet d'accompagner ce refus d'une nouvelle proposition qui vous serait acceptable.

— REFUSER L'OFFRE

BON À SAVOIR

Si un potentiel acheteur n'est pas représenté par un courtier, il se peut que je sois appelé à remplir la Promesse d'achat. Me devant d'être loyal envers vous, je protégerai et promouvrai vos intérêts. Je ne divulguerai à l'acheteur aucune information confidentielle vous concernant.

Je remplirai la Promesse d'achat de l'acheteur en l'informant et en le conseillant de manière objective.



LES ÉTAPES SUIVANT LA PROMESSE D'ACHAT

REmplir les conditions de l'acheteur

Généralement, la promesse d'achat de l'acheteur sera conditionnelle à plusieurs éléments, notamment ; à l'obtention d'un prêt hypothécaire et à l'inspection de votre propriété.

— CONDITION DE FINANCEMENT

L'acheteur doit prouver qu'il possède, ou qu'il peut obtenir les fonds nécessaires pour acheter la propriété. Afin de remplir cette condition, l'acheteur doit obtenir une preuve de financement, c'est-à-dire un engagement de la part d'une institution financière à lui consentir le prêt nécessaire.

Il faut savoir que la préautorisation hypothécaire n'est pas suffisante à remplir cette condition, car celle-ci permet uniquement de connaître la capacité d'emprunt de l'acheteur, sans pour autant garantir que ce montant lui sera consenti.

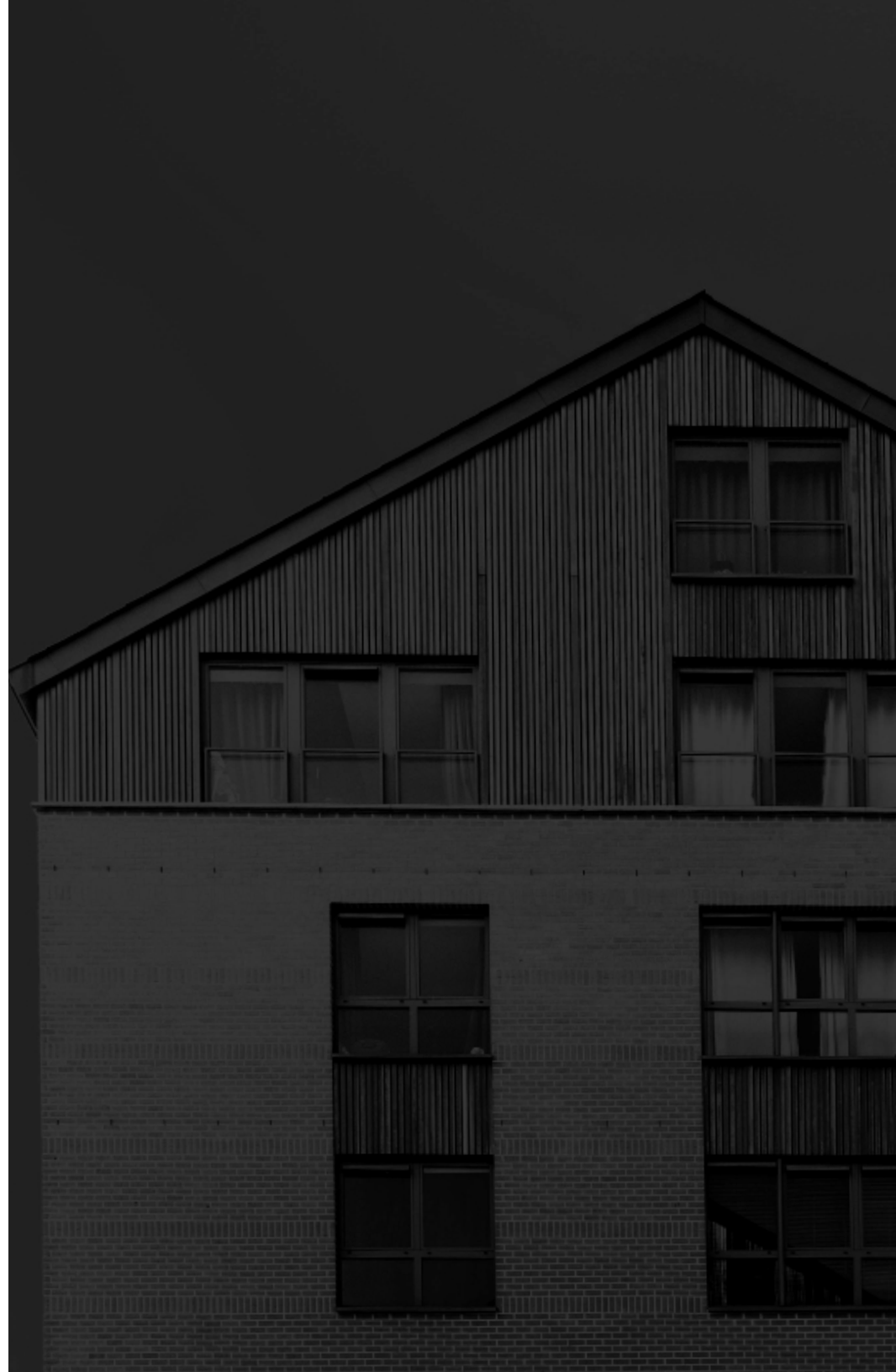
I La promesse d'achat pourrait devenir nulle et non avenue dans l'éventualité où l'acheteur n'obtiendrait pas cette preuve dans les délais convenus.

— CONDITION D'INSPECTION

Dans presque tous les cas, l'acheteur fera faire une inspection de votre propriété par un professionnel. Pour que la condition de la promesse d'achat soit remplie, il faut que l'inspection ne révèle aucun problème majeur sur la propriété. Dans le cas où l'inspection révélerait des anomalies importantes sur l'état de la propriété, l'acheteur aura l'opportunité de modifier ou même de retirer son offre.

— CONDITION DE VENTE

Il est également possible que la promesse d'achat de l'acheteur soit conditionnelle à la vente de sa propre propriété.



— QUELQUES EXEMPLES DE PROBLÈMES CONSIDÉRÉS COMME MINEURS (QUI N'ENGAGENT PAS DE DÉPENSES SIGNIFICATIVES)

- Entretien négligé
- Défauts esthétiques (céramiques cassées, moulures brisées, etc.)
- Drains obstrués
- Usure normale

— QUELQUES EXEMPLES DE PROBLÈMES MAJEURS

- Problème au niveau des fondations ou de la structure de la maison
- Présence d'un contaminant (amiante, vermiculite, etc.)
- Toiture déficiente
- Présence de moisissure
- Problème engendrant un risque pour la sécurité (absence de garde-corps, absence de main-courante dans un escalier, etc.)

BON À SAVOIR

Je vous suggère fortement de faire faire une inspection prévente de votre propriété. Cela vous permettra notamment de prendre connaissance des rénovations à effectuer. Ainsi, vous pourrez ajuster le prix demandé en fonction de l'ampleur des travaux à faire, ou bien vous pourrez faire les rénovations nécessaires avant de mettre votre demeure en vente. Cela vous permettra de minimiser les négociations, car les acheteurs n'auront pas d'arguments pour faire descendre le prix demandé. Finalement, l'inspection prévente permet de démontrer votre bonne foi aux futurs acheteurs. Vous gagnerez plus facilement leur confiance en étant honnête et transparent.

LES DÉLAIS

Une fois que vous aurez accepté la promesse d'achat d'un acheteur, celui-ci aura des délais à respecter pour remplir ses conditions, sans quoi, la promesse d'achat pourrait devenir nulle et non avenue.

— CONDITION DE FINANCEMENT

Généralement, l'acheteur disposera de 12 à 15 jours pour obtenir une preuve de financement de la part d'une institution financière.

— CONDITION D'INSPECTION

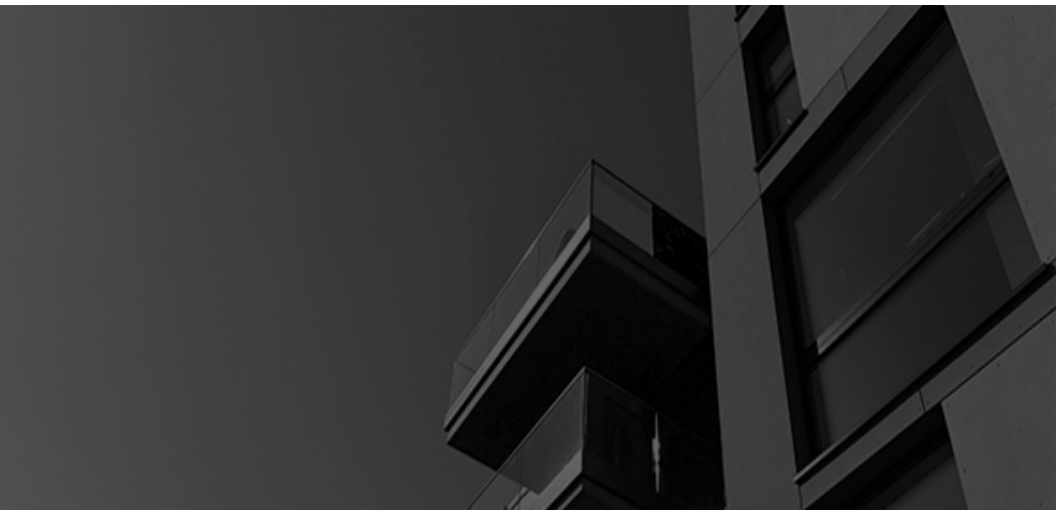
Le délai qui est alloué aux acheteurs afin qu'ils réalisent l'inspection de la propriété est habituellement de 7 à 10 jours.



— CONDITION DE VENTE

Si un acheteur dépose une promesse d'achat qui est conditionnelle à la vente de sa propre propriété, vous conviendrez, avec lui, d'un délai raisonnable qui lui sera alloué pour remplir cette condition. Cependant, vous, en tant que vendeur, avez tout à fait le droit de considérer et d'accepter des offres d'autres acheteurs pendant ce délai.

Dans l'éventualité où, pendant ce délai, vous recevez une deuxième offre d'achat intéressante et que vous l'acceptez, il vous faudra en aviser le premier acheteur, aussitôt que le deuxième acheteur aura réalisé toutes les conditions prévues à sa promesse d'achat, à l'exception de la signature chez le notaire.



LA CLAUSE DE 72H

À partir de ce moment, le premier acheteur disposera de 72 heures pour soit :

- Réussir à conclure la vente de sa propriété;
- Retirer de sa promesse d'achat la clause de vente de sa propriété, tout en fournissant la preuve qu'il a des fonds provenant d'une autre source afin d'acquérir votre propriété;
- Retirer sa promesse d'achat (la rendre nulle et non avenue).

Si le premier acheteur décide de retirer son offre d'achat, vous pourrez donc aviser le deuxième acheteur que seule sa promesse d'achat est considérée comme valide.



LE RÔLE DU NOTAIRE

Une fois la Promesse d'achat acceptée et toutes les conditions réalisées, la prochaine étape sera d'officialiser la transaction chez le notaire. En vertu du Code civil du Québec, le transfert de la propriété requiert la participation d'un notaire.

BON À SAVOIR

Lorsque deux ou plusieurs transactions immobilières sont interreliées (par exemple lorsque vous vendez pour acheter une demeure), je m'assurerai de prévoir un délai raisonnable entre les dates de signature de l'acte de vente des diverses transactions.

VOTRE RENDEZ-VOUS CHEZ LE NOTAIRE

Le notaire joue un rôle important dans la conclusion d'une transaction immobilière, en effectuant, entre autres, l'examen des titres. L'une de ses responsabilités principales est la rédaction de l'acte de vente et de l'acte de prêt.

Pour ce faire, le notaire vérifiera notamment :

- Si vous, le vendeur, êtes le véritable propriétaire;
- Si vous avez le droit et la capacité de vendre;
- Si votre conjoint ou quelqu'un d'autre doit consentir à la vente;
- Si les dimensions du terrain sont exactes;
- S'il existe des droits de passage

BON À SAVOIR

Si jamais l'acheteur ne se présente pas chez le notaire à la date prévue, il faudra vérifier les raisons qui motivent ce retard. Si l'acheteur ne souhaite tout simplement plus acheter, sachez qu'il y a des recours possibles. Dans cette situation, vous pouvez consulter un conseiller juridique.

Une fois l'acte de vente signé par toutes les parties, le notaire verra à l'inscrire au Bureau de la publicité des droits. Il retiendra les fonds tant que cette étape n'aura pas été franchie. Par la suite, il pourra vous remettre le solde après avoir déduit notamment : ses frais professionnels, la somme due pour la radiation de l'hypothèque, les taxes ou les frais de copropriété non payés.

Lorsque vous quittez votre propriété, assurez-vous que tout ce qui était inclus dans la Promesse d'achat est bien là et fonctionnel.



PRO IMMOBILIER & HYPOTHÈQUE INC. - 450 676.3132

OACIQ - 450 462.9800