

10 avantages de me confier la vente de votre propriété

1. **Prix demandé optimal:** En tant que courtier immobilier je possède l'expérience et les compétences pour bien analyser avec vous les comparables du marché, évaluer votre propriété et positionner stratégiquement cette dernière sur le marché immobilier.
2. **Transaction sécurisée:** Je suis un membre en règles de l'OACIQ (organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec), dont la mission est de protéger les intérêts du public lors de leur transaction immobilière. Je suis donc soumis à la Loi du Courtage Immobilier. Un code déontologique et des règles de collaboration encadrent ma profession.
3. **Des papiers en ordre:** Je maîtrise les formulaires obligatoires, procédures et documents nécessaires à votre transaction immobilier, tels que le certificat de localisation, promesse d'achat, contre-proposition, déclaration de copropriété, comptes de taxes, approbation hypothécaire, rapport d'inspection en bâtiment, avis et réalisations de conditions, fiche technique, ect.
4. **Déclaration obligatoire du vendeur:** Je vous assisterai dans la déclaration du vendeur obligatoire qui vous assure de bien divulguer l'état physique de votre propriété, la liste des travaux effectués et la liste des travaux à réaliser. Vous obtiendrez ainsi une meilleure confiance de votre acheteur, en plus de réduire les chances de recevoir une décevante demande de réduction de prix post-inspection ou même une fâcheuse poursuite en vices cachés après l'acte de vente.
5. **Prise en charge:** Vous travaillez déjà fort et la vente de votre propriété demande un important investissement du temps et d'énergie. Je vous aiderai donc à sauver du temps et réduire votre stress en prenant en charge toute la mise en marché: brochures, marketing, visites, inspection, financement, notaire, service après-vente... Votre rôle dans le processus de vente sera de fournir certains documents, présenter votre propriété sous son plus beau jour, écouter les conseils, prendre les décisions nécessaires et profiter de vos soirées et fins de semaine!
6. **Stratégie et négociation:** Les courtiers immobiliers négocient plusieurs transactions chaque année. En tenant compte des circonstances propres à chaque transaction, je mets mon expertise à votre disposition pour aider, conseiller, rassurer, planifier, valider, simplifier, communiquer, protéger et maximiser votre négociation. De plus, ma connaissance de différents stratégies (promesse d'achat, contre-proposition à deux volets, promesses d'achat multiples, surenchères,



promesse d'achat conditionnelle à la vente d'une autre propriété) vous permettra de trouver des solutions pratiques aux éventuels problèmes reliés à une transaction et vous permettra d'éviter de fâcheux ennuis d'ordre juridique.

7. **Plus de publicité, plus de *VENDU!** : En plus de nombreuses heures investies en conseil, mise en marché et négociation, je vous offre un plan de publicité inégalé: création d'une vidéo promotionnelle publiée sur les réseaux sociaux, visite libre annoncée sur CENTRIS, sur les réseaux sociaux et autres sites web; enseignes, créations de publicités distribuées dans le voisinage, etc. Tout est mis en place pour que tous les acheteurs potentiels voient les propriétés des vendeurs que je représente.
8. **Un réseau incontournable:** Environ 75% des transactions immobilières au Québec sont l'œuvre des 14 000 courtiers immobiliers représentant plus de 75 000 propriétés à vendre. En tant que chef d'orchestre de mise en marché, je suis bien placé pour vous faire profiter de cette grande visibilité et de ce grand achalandage de professionnels de l'immobilier travaillant avec les acheteurs sérieux et qualifiés. Je m'assure d'encourager, motiver, informer et rémunérer ces précieux collaborateurs afin d'obtenir pour vous les meilleurs termes et conditions pour la vente de votre maison.
9. **Des photos que vendent:** Je travaille avec des photographes professionnels qui utilisent des techniques et des équipements à la fine pointe de la technologie. Vos photos hautement visibles sur Internet sauront ainsi intéresser plusieurs acheteurs à demander rapidement plus d'information ou une visite de votre propriété.
10. **Visites et compte-rendu:** Après chaque visite, je demande un compte rendu de la part du courtier collaborateur et je vous le communique par écrit. Ce service très apprécié par mes clients leur assure de toujours être au courant des résultats des activités sur leur propriétés.



Vendre avant d'acheter ou acheter avant de vendre?

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

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

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

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

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

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

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



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

Dans tous les cas, peu importe l'option choisie pour effectuer votre changement résidentiel, sachez que vous seriez accompagné et conseillé tout au long du processus selon vos besoins et les fluctuations du marché.

Devoirs et obligations d'un courtier immobilier

Informé et vérifié : Je vérifie les renseignements importants portant sur l'immeuble, le terrain et le secteur, tels que les servitudes, empiètements et tout facteurs pouvant affecter défavorablement l'immeuble.

Faire preuve de transparence : Je remplis la déclaration du vendeur avec vous, j'avise par écrit les autres courtiers du partage de rétribution, je collabore avec eux et je m'assure d'accorder un traitement équitable aux acheteurs non représentés.

Être loyal : Je suis lié par une obligation stricte de loyauté envers vous. Je dois promouvoir vos intérêts et protéger vos droits, tout en agissant de façon équitable envers chacune des autres parties de la transaction immobilière.

Bien vous conseiller : Je vous expliquerai chacune des clauses des contrats et formulaires avant la signature de ceux-ci. Je m'assure que ces formulaires reflètent votre volonté. Lors de la réception d'une promesse d'achat, je vous conseillerai en fonction du contenu de celle-ci, notamment quant au montant du prix de vente ainsi que des conditions prévues.

Être disponible : Je m'assure de traiter toutes les communications et effectuer les suivis dans les délais raisonnables.

Utiliser les formulaires de l'OACIQ : Je m'assure d'utiliser les formulaires de l'OACIQ qui ont fait l'objet des nombreuses étapes de validation ainsi que de constantes mises à jour.

Protéger vos intérêts : Étant membre de l'OACIQ je détiens une couverture d'assurance responsabilité professionnelle en cas des fautes, d'erreurs ou d'omissions dans le cadre d'une transaction. Je suis également souscrite au Fond d'indemnisation du courtage immobilier, ou FICI, qui vise à vous protéger en cas de fraude, d'opérations malhonnêtes ou de détournement de fonds de la part du courtier ou de l'agence.



Le formulaire *Déclaration du vendeur sur l'immeuble* permet à l'acheteur d'obtenir des précisions sur l'état de votre immeuble. C'est un gage de sécurité, autant pour vous, en vous évitant d'éventuels recours, que pour l'acheteur, en lui permettant de prendre une décision éclairée sur votre propriété. Ce formulaire sera rempli en même temps que le contrat de courtage-vente. Les informations à fournir dans ce formulaire, de bonne foi et au meilleur de votre connaissance, sont :

L'année de construction de votre propriété et de son acquisition;

Le statut de l'hypothèque actuelle;

Les servitudes

Les infiltrations d'eau

La contamination du sol

La présence de pyrite, de radon, de mэрule pleureuse, d'amiante, ect.;

L'état de la toiture, de la plomberie, du chauffage;

Les travaux de réparation ou de rénovation effectués, preuves à l'appui si possible.

Les revenus (dans le cas d'un immeuble à revenus)



Dépenses à prévoir

Retribution du courtier	\$
Évaluation (s'il y a lieu)	\$
Notaire (frais de radiation, ect)	\$
Remboursement anticipé de l'hypothèque (Pénalité)	\$
Acquittement de l'hypothèque	\$
Ajustement des diverses taxes applicables	\$
Loyer (si occupation postérieure à la vente)	\$
Autres frais, s'il y a lieu (ex. nouveau certificat de localisation)	\$
Coûts de préparation (vérification des installations, nettoyage, peinture, réparation et entretien)	\$
Total des frais de vente	\$

Les documents à fournir à votre courtier

- Le certificat de localisation décrivant l'état actuel de l'immeuble;
- Votre acte de vente;
- Solde hypothécaire ou quittance;
- Le rapport d'inspection ou d'expertises antérieurs;
- Les factures justifiant l'exécution de travaux (réfection de la toiture, changement de fenêtres, ect);
- Les comptes d'électricité et de gaz, les comptes de taxes scolaires et municipales;
- Tout document nécessaire au dossier, portant par exemple sur l'installations septiques et l'alimentation en eau;



L'établissement du prix

L'une des étapes essentielles est d'établir un prix de vente réaliste, tout en évitant de sous-évaluer ou de surévaluer votre propriété.

À cette étape je vous conseillerai sur l'état actuel du marché en vous fournissant des comparables. Je vous aiderai également à identifier les éléments pouvant affecter la valeur de votre propriété, comme :

- ✦ Le site et les environs
- ✦ Les dimensions
- ✦ L'année de construction et l'état de conservation de l'immeuble
- ✦ Le nombre et disposition des pièces
- ✦ Les matériaux de construction utilisés
- ✦ L'aménagement du terrain
- ✦ Les caractéristiques particulières du secteur
- ✦ Un garage, une thermopompe, un foyer, des rénovations récents, ect.

Sources : <https://www.oaciq.com/fr/guide-vendeur>

