



GUIDE ULTIME

# POUR VENDRE SA MAISON

AU MEILLEUR PRIX. RAPIDEMENT. SANS STRESS.



Étapes | Astuces payantes | Coûts et frais | Commission du courtier |  
Évaluation | Mise en valeur | Marketing et aspects légaux | Ressources

# Table des matières

- 
- 04** LES ÉTAPES DE LA VENTE D'UNE PROPRIÉTÉ
- 
- 05** COMMENT TROUVER LE BON COURTIER IMMOBILIER
- 
- 07** L'ÉVALUATION DE LA VALEUR DE VOTRE PROPRIÉTÉ
- 
- 09** LA MISE EN VALEUR D'UNE PROPRIÉTÉ AVANT LA VENTE
- 
- 12** MARKETING ET MISE EN MARCHÉ
- 
- 15** APPELS ET VISITES
- 
- 17** OFFRES D'ACHAT ET NÉGOCIATION
- 
- 20** NOTAIRE, COÛT DU COURTIER ET PLUS

# Introduction



**Prendre la décision de vendre sa propriété n'est pas quelque chose à faire sur un coup de tête.** Cette décision, bien que basée sur des motifs parfaitement personnels, doit également refléter adéquatement vos besoins présents et futurs. Le processus de vente varie en complexité d'un vendeur à l'autre, de par différents facteurs intrinsèques à chaque propriété ainsi que par divers facteurs économiques sur le marché.

Avant de prendre la décision de vendre, posez-vous les bonnes questions. Est-ce le bon moment pour vendre ma propriété compte tenu dans la situation sur le marché immobilier ? Est-ce que le marché donne l'avantage aux acheteurs ? Serai-je en mesure d'obtenir le prix désiré dans ces conditions ? Quelles raisons me motivent à vouloir me départir de ma propriété ?

Vous pouvez devoir vendre en raison d'un changement d'emploi, d'un besoin d'espace pour la famille ou encore pour vous rapprocher d'un centre urbain. Les raisons sont tout à fait personnelles, mais doivent être soupesées et votre plan doit être bien planifié avant de prendre la décision de vendre.

**Dans ce ebook, nous avons regroupé toute l'information que vous devez savoir pour vendre votre propriété avec le maximum de profits au Québec !**

# 7 étapes pour vendre sa propriété au Québec



Vendre au meilleur prix



[Taux des agents ->](#)

## POUR COMMENCER

- Trouver le bon courtier immobilier dans son secteur
- Faire évaluer la valeur de la propriété
- Faire la mise en valeur

## LE COEUR DE LA VENTE

- Marketing et mise en marché
- Appels et visites
- Réception des offres d'achat et négociation avec les acheteurs
- Acceptation et notaire



BESOIN D'INFORMATION ?

1-418-800-8586

SITE WEB

<https://soumissionscourtiers.ca/>





## Étape 1: Trouver le bon courtier

Si vous souhaitez avoir la paix d'esprit et avoir la certitude que toutes les opérations de la vente seront effectuées dans les règles de l'art, il est recommandé de faire affaire avec un courtier ou un agent immobilier. Ces derniers sont formés spécialement pour ce type de projets et ont les compétences requises pour vendre votre propriété sans aucun problème.

### LES AVANTAGES DE VENDRE AVEC UN COURTIER

- Évaluation de la juste valeur de votre propriété
- Reçois les appels, fais les visites et parle avec les clients
- S'occupe du marketing, de la publicité et de la promotion de votre immeuble sur ses différents canaux privés (notamment Centris)
- Il vous fait sauver du temps
- Il vous accompagne tout au long du processus de vente
- Il s'occupe de tous les documents légaux
- Il négocie efficacement pour vous

[Cliquez ici pour comparer 3 courtiers](#)

# Comment trouver le bon courtier immobilier ?

1

## Références

Demandez à vos amis et à votre famille s'ils ont de bonnes références à vous donner.

2

## Avis en ligne

Faites vos propres recherches et regardez les avis en ligne des meilleurs courtiers dans votre secteur.

3

## Systeme de comparaison

Utilisez une plateforme gratuite, comme [Soumissions Courtiers](#), pour comparer 3 courtiers immobiliers dans votre secteur (taux, agences, expérience, etc.)



## ÉTAPE 2

# Évaluer la valeur marchande



Avant d'afficher votre propriété en vente, vous voulez évidemment savoir quelle est sa valeur, n'est-ce pas ? Vous avez alors deux options:

- Payer et mandater un évaluateur agréé pour obtenir un rapport d'évaluation officiel
- Faire évaluer gratuitement sa propriété par un courtier immobilier

Lorsque vous désirez vendre votre maison, vous ne pouvez pas choisir au hasard un prix de vente. Ce n'est pas parce que vous dites que votre maison vaut 500 000\$ qu'elle vaut vraiment ça.

**Pour déterminer le bon prix auquel vous devriez vendre votre maison, vous devez consulter un professionnel, lequel utilisera une méthode financière et mathématique pour calculer la valeur marchande de votre maison ou condo.**

# » Faire évaluer sa propriété par un courtier ou un évaluateur ?



## Définition de la valeur marchande d'une maison

**La valeur marchande** prend ainsi la définition suivante : C'est le prix le plus probable et sincère, de la vente réelle ou présumée d'un immeuble, à une date donnée, sur un marché libre et ouvert à la concurrence où l'acheteur et le vendeur sont raisonnablement informés des conditions du marché.



## Évaluation par un courtier immobilier

**Les agents immobiliers**, de par leurs connaissances du marché immobilier et par les quelques cours qu'ils ont suivi, sont à même d'évaluer la valeur marchande approximative de votre propriété. Ils vous diront leur recommandation de prix de vente pour votre propriété.

» [Obtenez une évaluation gratuite de la valeur marchande de votre propriété par un courtier immobilier de votre région !](#)



## Évaluation par un évaluateur agréé

**L'évaluateur agréé** est le professionnel par excellence pour évaluer une propriété au Québec. Quelle est la différence avec le courtier immobilier ? La différence est donc que l'évaluateur, étant donné qu'il a une formation beaucoup plus avancée en évaluation, peut évaluer avec un degré de précision plus élevé la valeur de votre propriété. De plus, son titre est protégé et il vous remet un rapport d'évaluation complet et officiel, ce que les agents ne font pas.



ÉTAPE 3

# MISE EN VALEUR

D'UNE PROPRIÉTÉ

---

Avant de mettre en vente votre propriété, quelques actions peuvent améliorer la mise en valeur de celle-ci. Passons quelques exemples en revue !

---

[Article complet](#)

# MISE EN VALEUR

## Peinture

Ça peut sembler banal, mais la peinture fait partie du trio des rénovations les plus payantes lorsqu'on vend. Avec un rendement sur capital investi (RCI) de 50-100%, la peinture permet de redonner une apparence jeune et tendance à presque n'importe quelle propriété. Si votre propriété est récente, quelques retouches sont suffisantes pour effacer des traces d'usure causée par le passage du temps. Vous verrez, c'est un investissement peu dispendieux qui en vaut la peine!



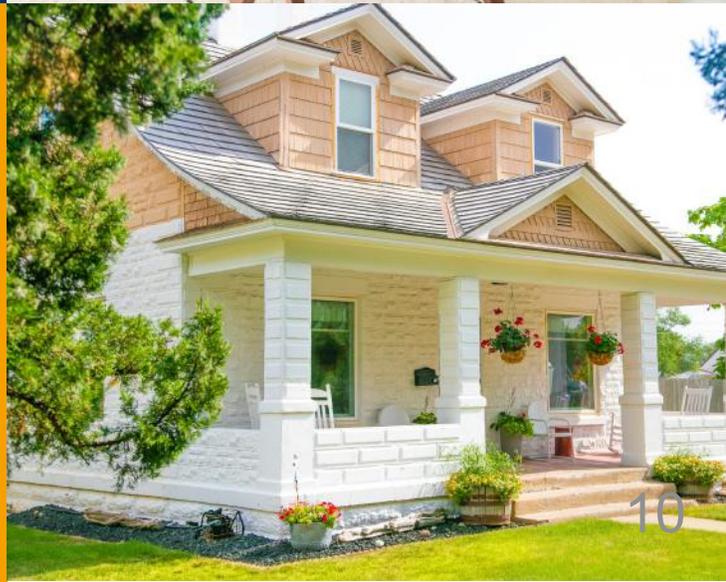
## Décoration

La décoration et le style à l'intérieur d'une propriété affectent bien souvent de façon drastique la perception des acheteurs potentiels. Ce n'est pas tout le monde qui est en mesure d'imaginer une maison sous un nouveau jour. Vous devez cibler ce que 80% des acheteurs aiment comme style et adapter votre propriété en conséquence. On ne parle pas ici de refaire toute la décoration intérieure de la propriété, mais plutôt d'y inclure des éléments modernes et tendance avant de capter l'attention des acheteurs.



## Aménagement extérieur

Les propriétaires jugeront votre propriété avant même d'avoir mis un pied en dehors de leur véhicule. L'image extérieure que projette votre immeuble n'est pas à prendre à la légère. On n'a jamais une seconde chance de faire une bonne première impression. C'est aussi vrai en immobilier. Avant la mise en marché de votre immeuble, assurez-vous que l'aménagement paysager est adéquat, que le revêtement extérieur n'a pas de traces d'usure apparente, etc.



# MISE EN VALEUR

## Expérience

Les acheteurs achètent avec tous leurs sens, pas seulement leurs yeux. Certaines stratégies, comme on le voit dans certaines émissions, peuvent alors être employées lors de visites avec certains acheteurs potentiels fortement intéressés. Faites-leur vivre une expérience, pas seulement une visite. L'odeur peut être un facteur tout aussi important que le visuel. Par exemple, mettez des sens bons dans la salle de bain, vous pouvez préparer des biscuits et les mettre sur les tables de la cuisine (même si c'est cliché), etc.

## Ménage

N'oubliez surtout pas de faire le ménage avant les visites d'acheteurs potentiels. Ces derniers, involontairement ou non, jugeront la qualité d'entretien ménagère et cela aura un impact sur leur perception de l'entretien général de la propriété. Ne leur laissez pas l'occasion d'avoir une mauvaise impression. Même si c'est fastidieux et tannant de devoir faire le ménage à chaque fois, c'est gratuit et ça peut faire la différence!



## À retenir

Ce qu'il faut retenir, c'est qu'entre la signature du contrat de courtage et la mise en marché et les visites, vous devez mettre en valeur votre propriété pour faire ressortir ses attributs d'exception. Vous devez également corriger les petits défauts apparents et facilement agaçants pour l'acheteur. Une fois que votre propriété sera optimisée et sur son 31, vous ou votre courtier pourrez alors procéder à l'étape du marketing et des visites.



# Étape 4: Le marketing et la mise en marché

Une fois que votre contrat de courtage est signé, ou bien que vous avez pris la décision de vendre vous-même, et que votre propriété a bien été mise en valeur, il est temps de passer à l'étape **du marketing et de la mise en marché**. À ce stade, la personne responsable de vendre l'immeuble, votre courtier ou vous, devez mettre en marché la propriété afin que le plus d'acheteurs potentiels puissent la voir.

Diverses stratégies marketing peuvent alors être employées pour y parvenir. Les courtiers ont bien souvent de très longues listes de contacts ainsi que des canaux de distribution variés. Lorsqu'on agit seul, il faut alors faire preuve d'imagination et d'ingéniosité. Avant toute chose, voici les **principaux moyens publicitaires** qui sont employés pour mettre de l'avant votre propriété sur les divers médias. |



# La fiche descriptive

Peu importe que vous fassiez affaire avec un courtier ou non, **la fiche descriptive de votre propriété** sera toujours le point central de votre stratégie marketing.

Cette dernière fournit toute l'information concernant votre immeuble aux acheteurs potentiels, que ce soit la superficie, l'âge du bâtiment, le nombre de chambres, le nombre de salles de bains, etc. Personne ne peut se passer d'une fiche descriptive complète et détaillée.



## Structure et professionnalisme

Cette fiche pourra alors être imprimée et distribuée ou encore publiée sur les divers médias que consultent les acheteurs. Quoique non nécessaire, une fiche descriptive bien structurée et esthétique aura tendance à mettre en confiance les lecteurs, qui sauront se retrouver plus facilement dans l'amalgame d'informations fournies.

# Les photos

Les photos jouent un rôle non négligeable dans votre stratégie marketing, puisqu'elles permettent de voir la propriété sous tous ses angles et donnent un très bon aperçu du potentiel qu'elle propose. Ne faites surtout pas l'erreur de prendre les photos vous-même si vous ne disposez pas d'un bon appareil photo ou si vous n'avez pas d'expérience en photographie.

On ne parle pas ici de deux ou trois photos floues, mais plutôt d'une bonne douzaine de photos de qualité qui donneront envie aux acheteurs potentiels de se déplacer pour venir découvrir votre propriété.



## Coût d'un photographe professionnel

Les services d'un photographe professionnel coûtent bien souvent autour de 150\$ et valent leur pesant d'or. S'il y a un endroit où vous ne devriez pas couper, c'est ici. Des photos floues, mal cadrées et amateurs peuvent faire sentir aux acheteurs que vous n'êtes pas un vendeur sérieux ou encore que vous avez quelque chose à cacher.

# Étape 5: Les appels et visites

Lorsque des acheteurs manifesteront leur intérêt et voudront venir visiter votre propriété, vous devrez tout faire pour ne pas donner une mauvaise impression. Si vous vendez seul, vous devez respecter certaines « règles » pour être sûr de ne pas rater votre coup et pour faire une excellente impression auprès de l'acheteur.

- **Avoir l'air professionnel**
- **Être bien habillé**
- **Être poli et courtois**
- **Fournir une fiche descriptive de la propriété avec quelques photos (pour que l'acheteur la conserve)**
- **Être en mesure de répondre à toutes les questions**
- **Laissez vos coordonnées complètes**

Si vous respectez ces points, vous devriez faire en sorte que vos visites soient un succès. Si vous faites plutôt affaire avec un courtier, vous n'avez pas vraiment à vous casser la tête, car c'est lui qui s'occupera de tout ça.





# L'importance des visites

La seule chose à laquelle vous devrez porter attention est l'agenda des visites. Il sera très important que vous coordonniez votre agenda avec celui de votre courtier pour bien planifier les visites des acheteurs potentiels. Vous devriez également faire un ménage rapide avant chaque visite pour vous assurer que votre propriété est sous son meilleur jour.

L'étape des visites est primordiale dans le processus de vente, car **c'est ici que les acheteurs prendront bien souvent la décision d'acheter ou non votre propriété**. Tout dépendra de leur première impression et des critères qu'ils se sont fixés. Le moindre détail peut faire changer d'avis une personne, et la qualité du service du vendeur peut faire la différence.

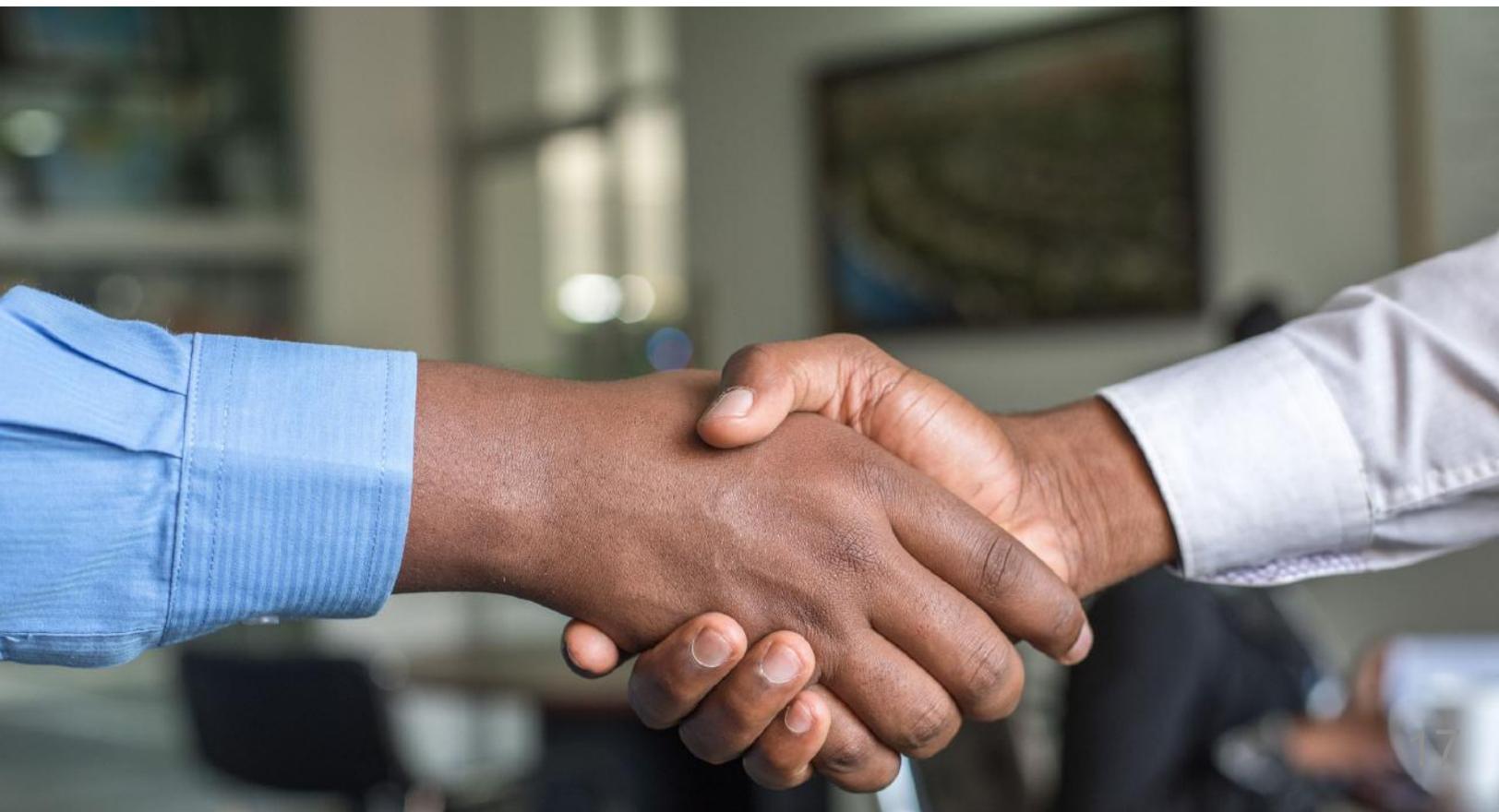
Au cours des visites, une personne se manifestera et déposera une promesse d'achat. C'est à ce moment qu'il est temps de passer à l'étape suivante.

# Étape 6: Offre d'achat et négociation

Vous venez de recevoir une promesse d'achat d'un acheteur intéressé. Super! Quoi faire maintenant? C'est une bonne question.

**La promesse d'achat est en fait un document officiel et juridique qui lie deux parties.** Il est aussi appelé « convention achat-vente ». Celle-ci doit être rédigée de façon minutieuse, puisque l'omission d'un seul point peut devenir problématique.

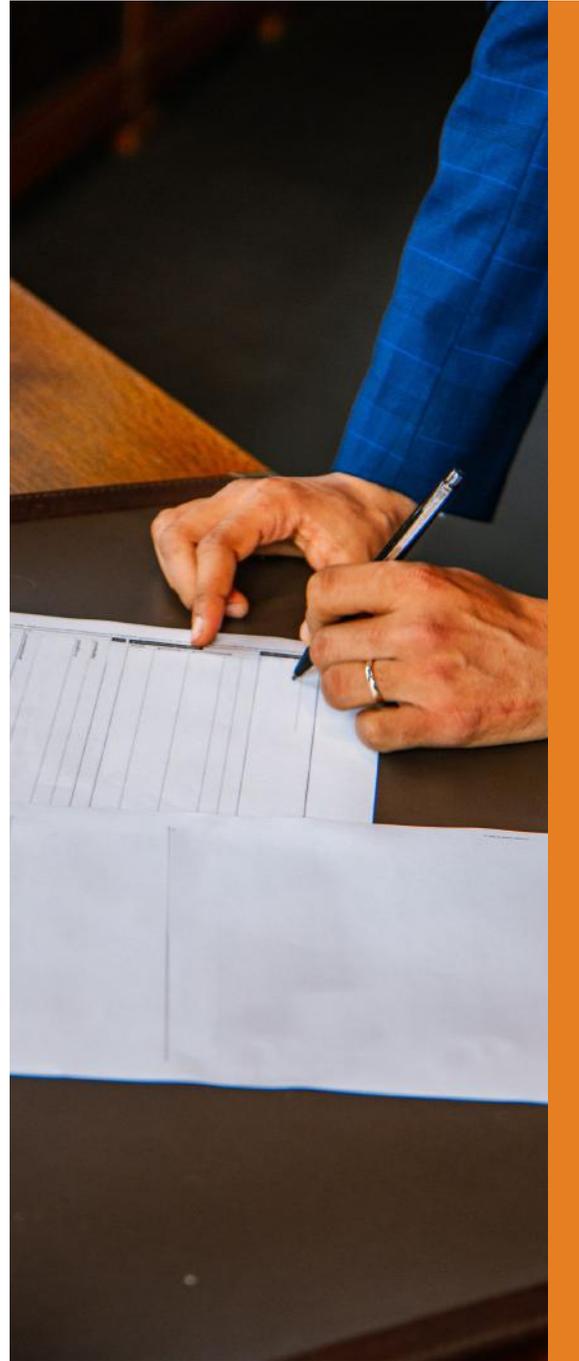
Ce document est rédigé par l'acheteur, qui le fera alors parvenir à vous ou votre courtier. Lorsque vous recevrez une promesse d'achat, vous aurez un certain délai pour accepter ou refuser. Mais avant tout, voyons voir ce qu'elle contient.



# Le contenu de l'offre d'achat

La promesse d'achat doit contenir une foule d'informations. **Celle-ci doit obligatoirement mentionner les points suivants :**

- Votre nom, le nom de l'acheteur ainsi que l'adresse de la propriété
- Le prix d'achat offert
- Le montant de l'acompte
- Les éléments que l'acheteur souhaite inclure à l'achat
- La date de clôture, soit la date à laquelle l'acheteur désire prendre possession de la propriété
- La demande d'un certificat de localisation de la propriété
- La date d'expiration de l'offre d'achat
- Toute autre condition, par exemple « à la satisfaction de l'acheteur suite à l'inspection » ou encore « suite à l'approbation du financement »





# La négociation

Vous avez reçu une promesse d'achat et vous trouvez que le prix proposé par l'acheteur est trop bas? Vous pouvez à ce moment faire une contre-proposition et amorcer un processus de négociation. L'envoi d'une contre-proposition a pour effet de signaler votre refus par rapport à la promesse tout juste présentée. C'est ainsi un avis de refus accompagner d'une contre-proposition que vous trouveriez acceptable et que l'acheteur devra considérer.

**Cette contre-proposition peut être en lien avec le prix de vente, les inclusions ou encore la date de prise de possession. Ce peut être également pour simplement apporter une modification ou une précision à l'offre présentée.**

Finalement, l'acheteur et vous négocierez et vous entendrez sur les conditions de la vente. Vous aurez alors signé une promesse d'achat en fonction des nouvelles conditions établies. **Lorsque ce sera fait, vous passerez à l'étape suivante, soit le transfert de la propriété.**

## ÉTAPE 7

# Transfert des titres de propriété chez le notaire

Maintenant que vous avez trouvé un acheteur, il ne reste plus qu'à officialiser les choses. Pour ce faire, vous devez vous présenter chez un notaire afin de procéder au transfert de la propriété.

À cette étape, le notaire procédera à l'examen des titres de propriété ainsi qu'à la confection de l'acte de vente. À cette étape, si vous faites affaire avec un courtier, celui-ci continue de jouer un rôle clé en agissant comme partenaire afin de vous guider à travers les divers documents à remplir ainsi que pour répondre à vos questions.

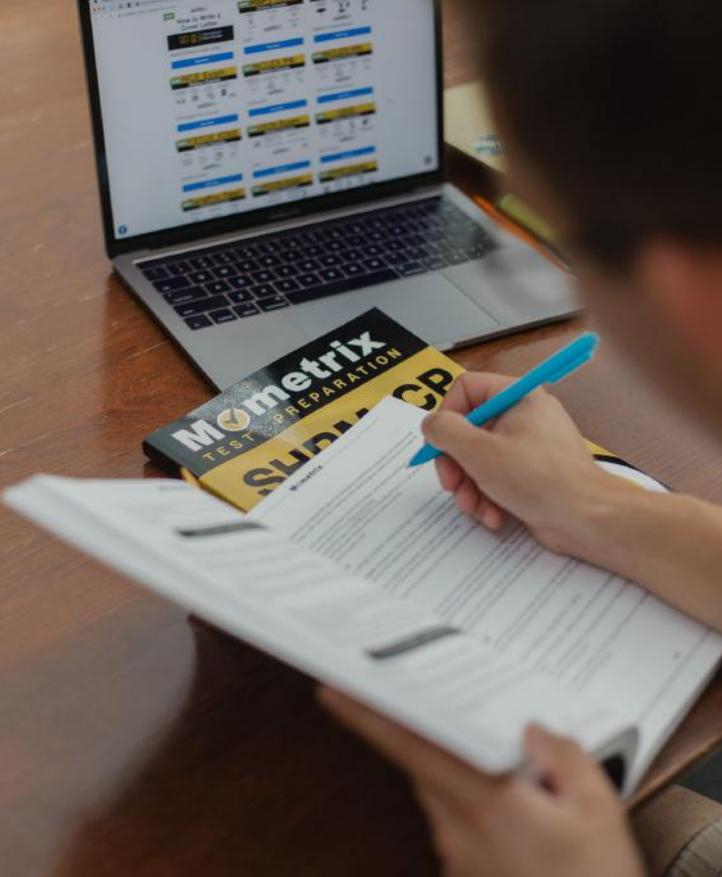
[TROUVEZ UN NOTAIRE ICI](#)



# NOTAIRE

## Examen des titres

L'examen des titres permet de valider la chaîne historique des titres de propriété afin de confirmer que vous êtes bel et bien la seule personne à détenir des droits de propriété sur le bien immobilier sujet à la vente. Aussi, c'est à cette étape qu'on vérifiera que les dimensions du terrain sont exactes, que la propriété respecte le zonage et que celle-ci a bien été construite à l'endroit indiqué sur le certificat de localisation. Le notaire vérifiera également si la propriété est grevée de servitudes, de droits de passage, etc.



## Acte de vente

La dernière étape de votre processus de vente est la rédaction de l'acte de vente! Ce document a pour effet d'officialiser l'achat de la propriété par l'acheteur identifié, ainsi que de préciser les clauses et conditions qui sont essentielles à la protection des droits des deux partis. Une fois l'acte de vente signé par l'acheteur et le vendeur, il ne reste plus qu'à inscrire les nouveaux droits de propriété.



## Inscription des droits

Le notaire ayant été témoin de la transaction via l'acte de vente doit inscrire celle-ci au Bureau de la publicité des droits. Tant que cette étape n'a pas été faite, ce dernier peut retenir les fonds qui lui ont été versés.



# Combien coûte la commission d'un courtier ?

1

## Taux entre 4-7%

Le taux de commission des courtiers immobiliers varie entre 4% et 7% au Québec. La moyenne est de 5%.

2

## Payable à la vente

Les vendeurs doivent uniquement payer leur courtier lorsque celui-ci vend officiellement leur propriété, et qu'ils passent chez le notaire.

3

## Varie selon chaque courtier

Chaque courtier est libre de fixer son propre taux de commission. Il est donc important de prendre le temps de comparer les commissions des agents de votre secteur.





# Conclusion

## **Voilà, la transaction est officialisée !**

Une fois l'argent de la vente empoché, vous avez donc achevé le processus de vente de votre propriété. Vous pouvez désormais passer à votre prochain projet l'esprit en paix. Qui sait, peut-être allez-vous à ce moment entreprendre le processus d'achat d'une nouvelle propriété?

Bon succès dans votre projet !



## **À LIRE**

[Quel est le prix d'un notaire ?](#)

[Comment évaluer la valeur  
d'une propriété ?](#)

[Les avantages de consulter un  
courtier hypothécaire](#)