

Guide du vendeur *éclairé*



Groupe Tardif
COURTIERS IMMOBILIERS

CONNAISSEUR
DES BELLES PROPRIÉTÉS
DANS LES LAURENTIDES



Sotheby's International Realty Québec
Agence immobilière
201 - 407 rue Principale, Saint-Sauveur, Qc J0R 1R4
B 514.532.0632 | ctardif@sothebysrealty.ca

CHANTALETARDIF.COM

SOTHEBYSREALTY.CA

Sotheby's | Québec
INTERNATIONAL REALTY



Chantale Tardif

COURTIÈRE EN IMMOBILIER

514.532.0632 p.1

ctardif@sothebysrealty.ca

chantaletardif.com

Originaire de Laval et aujourd'hui heureuse résidente de Sainte-Adèle, Chantale a toujours été attirée par la beauté et la qualité de vie des Laurentides. Passionnée de plein air, elle rêvait depuis longtemps d'y habiter. Propriétaire de sa première maison dès l'âge de 20 ans, elle a rapidement compris l'importance de l'investissement immobilier et les avantages concrets d'être propriétaire.

Avant de se consacrer à l'immobilier en 2010, Chantale a développé une solide expérience en vente, marketing et communications, après des études en gestion du marketing et du commerce électronique au HEC Montréal. Véritable entrepreneure dans l'âme, elle a fondé plusieurs entreprises innovantes : une boutique de vêtements recyclés avant la popularité des friperies, une agence d'activités plein air pour célibataires (Célibaction), un magazine spécialisé (RendezVous), ainsi qu'une firme de consultation en gestion et organisation de bureaux (Organimax). Elle a également produit deux salons d'envergure à la Place Bonaventure, dont Vivre en Solo.

Forte de plus de 30 ans d'expérience en affaires, Chantale met à profit son expertise diversifiée, son sens aigu de l'organisation et ses compétences en communication pour offrir un service immobilier à la fois professionnel, humain et hautement personnalisé. Fondatrice du Groupe Tardif, elle s'est entourée de professionnels partageant sa rigueur et son souci d'excellence.

Toujours curieuse et avide de perfectionnement, elle poursuit régulièrement des formations en immobilier et en marketing numérique afin de demeurer à la fine pointe des meilleures stratégies de mise en marché. Grâce à son réseau d'affaires étendu, son professionnalisme et sa passion, Chantale offre à sa clientèle une expérience de transaction fluide, efficace et au-delà des attentes.



Introduction

La vente d'une résidence ou d'une propriété constitue, pour la plupart des gens, à la fois une démarche complexe et l'une des décisions financières les plus significatives. Que vous procédiez à votre première vente ou ayez de l'expérience dans l'exploration du marché, chaque vente demande de prendre d'importantes décisions susceptibles d'influer sur le résultat. De la compréhension des tendances du marché local à la mise en place de stratégies de commercialisation efficaces, jusqu'à la gestion des volets juridiques et financiers, une démarche bien informée constitue un élément crucial pour optimiser votre rendement financier.

Ce guide essentiel vous expose en détail le processus de vente général au Canada. Il est conçu pour vous aider à comprendre à quoi vous attendre et les rôles des personnes impliquées, ainsi qu'à répondre aux questions les plus fréquemment soulevées. Cependant, dans un marché immobilier en perpétuelle évolution, il est judicieux, pour tout vendeur, de consulter un courtier immobilier chevronné qui saura lui donner des conseils adaptés à ses besoins et à sa situation.

Que vous vendiez une propriété ou cherchiez des options, nos courtiers inscripteurs expérimentés sont là pour vous soutenir au cours de votre aventure dans le monde de l'immobilier. Notre équipe de professionnels aguerris vous offre le service de la plus haute qualité, de même que le plus haut niveau de discrétion et de mise en marché, et ce, quels que soient la taille de votre propriété, le quartier où elle se trouve ou son prix de vente.

Si vous avez des questions à propos du présent guide ou du processus de vente, communiquez avec un de nos courtiers immobiliers .

Afin de mieux comprendre le processus de vente mentionné, nous avons inséré un glossaire relatif à la vente, à la page 62.



MLS 40694486

Table des matières

Pourquoi travailler avec nous?	3
Introduction	5
La protection de votre investissement	8
Le pouvoir de l'expertise locale	11
Un réseau mondial à votre service	
12	
Les parties impliquées dans une vente	14
La vente d'une résidence au Canada	21
1 ^{re} étape : Définir vos objectifs	24
2 ^e étape : Choisir le bon courtier	
28	
3 ^e étape : Préparer votre résidence	34
4 ^e étape : Mettre la propriété en marché	
39	
5 ^e étape : Organiser des visites privées et libres	
45	
6 ^e étape : Examiner les offres	46
7 ^e étape : Réussir la négociation	
50	
8 ^e étape : Accepter une offre	52
9 ^e étape : Gérer la vente	
55	
10 ^e étape : Conclure la vente	58
Célébration d'une vente conclue	
61	

La protection de votre *investissement*

Forts de la confiance que leur accordent des acheteurs et des vendeurs avertis du monde entier, nos courtiers immobiliers sont des chefs de file du marché ayant permis à de nombreux clients à se constituer un patrimoine dans l'immobilier. Nous collaborons avec vous en vue d'optimiser la valeur à long terme de votre propriété grâce à d'excellentes stratégies d'établissement de prix, des connaissances sur la mise en marché et des aptitudes en matière de négociation qui vous permettront d'obtenir le meilleur prix possible pour votre propriété dans les conditions actuelles du marché.

Nous engageons des processus grâce auxquels vous évitez d'onéreux oublis et réduisez au minimum d'éventuelles difficultés, en parcourant avec vous les rapports et les documents déclaratoires complexes de la propriété, en repérant les risques, en composant avec les négociations et les procédures éprouvantes, et en accordant la priorité à vos intérêts à chaque étape.

Quels que soient le type de propriété, son prix de vente ou son emplacement, nous vous prodiguerons des conseils d'expert et vous transmettrons des renseignements à jour sur le marché et des directives stratégiques à chaque étape. Appuyé par nos profondes connaissances et notre engagement en matière de discrétion et de service, vous saurez prendre des décisions avisées en toute confiance.

Si vous n'avez pas amorcé votre escapade pour la vente d'une propriété avec le soutien d'un courtier immobilier, nous vous encourageons à communiquer avec un des courtiers aguerris de Sotheby's International Realty Québec.



MLS E4427127



Le pouvoir de *l'expertise locale*

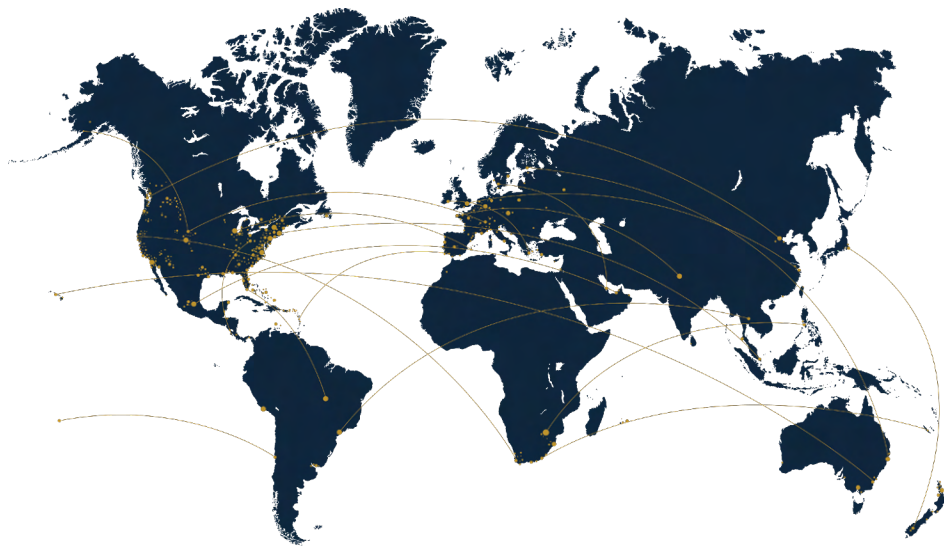
En tant que marque d'envergure mondiale, nous sommes fiers de notre connaissance approfondie du marché local. Votre communauté est notre communauté.

Avec ses bureaux d'un océan à l'autre, notre équipe nationale composée de l'élite des courtiers immobiliers canadiens possède des connaissances approfondies du quartier que vous convoitez, de même qu'une vaste expérience de celui-ci. Plus que des conseillers en immobilier, nous sommes des partenaires dévoués, désireux de vous accompagner dans l'exploration du marché en perpétuelle évolution. Nous créerons une démarche personnalisée, adaptée sur mesure à vos besoins.

Nos inscriptions immobilières mettent en vedette une grande variété de propriétés, allant de maisons et de copropriétés à des maisons de ville, dans des quartiers de tout le pays, dont certains des domaines et des résidences secondaires du luxe le plus inouï au Canada. À notre avis, le luxe est une aventure, pas une histoire de prix. Pour cette raison, vous recevrez un service exemplaire, de qualité supérieure, quels que soient votre quartier de prédilection ou votre budget.

Reconnus comme étant parmi les entreprises de courtage immobilier les plus prestigieuses au Canada, nous comptons de multiples bureaux dans les principaux centres métropolitains du pays, notamment à Toronto, à Montréal, à Vancouver, à Calgary et à Halifax. Nos conseillers servent des clients dans les marchés clés partout au pays, dont Saint-Sauveur, Brossard, Knowlton, Laval, Magog, Mississauga, Oakville, Hamilton, Paris, King City, Niagara-on-the-Lake, Collingwood, Gananoque, Huntsville, Port Carling, Gravenhurst, Bala, Canmore, Edmonton, West Vancouver, Victoria et l'île de Vancouver, Salt Spring Island, Kelowna et l'intérieur de la Colombie-Britannique.

Nous sommes prêts à vous guider à chaque étape de votre périple grâce à nos experts en immobilier présents dans les collectivités partout au Canada.



Un réseau mondial *à votre service*

Dans un monde connecté, l'acheteur de votre propriété pourrait se trouver de l'autre côté de la rue comme à l'autre bout du continent. Les investissements exceptionnels en commercialisation que fait Sotheby's International Realty pour rejoindre les acheteurs à l'échelle locale, nationale et internationale garantissent l'atteinte d'un retour sur vente maximum pour les propriétés que nous représentons. La robustesse de notre réseau repose sur plus de 1 100 bureaux de vente répartis dans 80 pays, la transmission sur les médias numériques de plus de 1 milliard d'expositions en ligne chaque année et les liens exclusifs avec les plus importantes sources médiatiques au monde axées sur les nouvelles, le mode de vie et l'immobilier, pour faire en sorte que des acheteurs potentiels de votre région et de partout sur la planète voient votre propriété. Notre plateforme de mise en marché de biens immobiliers montre votre propriété dans des dizaines d'organes médiatiques de premier plan, comme The Wall Street Journal, Financial Times, Nikkei et Market Watch, ainsi que sur des canaux numériques, dont Apple TV, Google, Facebook, Instagram et YouTube.

Dans un marché en perpétuelle évolution, le Canada est devenu un lieu encore plus attrayant pour les immigrants, les résidents permanents, les étudiants, les créateurs d'entreprise, les investisseurs et les Canadiens expatriés de retour au pays. Votre propriété est présentée aux étrangers qui cherchent à acquérir des biens immobiliers au Canada, et les transactions immobilières internationales susceptibles d'en découler sont facilitées par les relations et l'expérience de notre équipe. Beaucoup de ces acheteurs pourraient ne pas être visés par la Loi sur l'interdiction d'achat d'immeubles résidentiels par des non-Canadiens (l'interdiction d'achat de propriétés par des étrangers) qui est en vigueur au moment de la rédaction.

es vendeurs doivent être informés de l'effet que pourrait avoir l'admissibilité des acheteurs en vertu de la réglementation actuelle sur le bassin d'acheteurs potentiels. Ils devraient consulter leur conseiller en immobilier ou un professionnel en droit pour obtenir les directives les plus récentes.



MLS A2199135

Les parties impliquées

dans une vente

Vous travaillerez avec plusieurs personnes ou groupes de personnes clés. Cette section vous donne un rapide aperçu de leurs rôles dans le processus de vente.

Les descriptions fournies concordent largement avec le rôle et les responsabilités de chaque partie au Canada. Il existe toutefois des nuances et des variations selon la province ou le territoire où vous habitez. Pour des renseignements plus spécifiques à votre région, communiquez avec un courtier de Sotheby's International Realty Québec. Un glossaire composé des termes utilisés dans le présent guide vous est présenté à la page 62.

VOTRE COURTIER IMMOBILIER (COURTIER VENDEUR OU INSCRIPTEUR)

Votre courtier immobilier est votre guide dévoué qui vous accompagne tout au long du processus de vente et aspire à ce que la vente de votre propriété corresponde à votre situation et à vos exigences particulières. Il vous aide à fixer un prix d'inscription convenable pour votre propriété et élabore une stratégie pour inscrire votre propriété au moment idéal sur le marché. Pour atteindre et attirer des acheteurs potentiels, votre courtier utilisera sa vaste panoplie d'outils de commercialisation, notamment des photographies professionnelles, des documents imprimés de mise en marché et la commercialisation sur les médias numériques et sociaux. Il vous apportera son aide pour examiner les offres et décider du moment et de la manière de négocier. Enfin, votre courtier vous aidera à composer avec les documents et les étapes menant à la conclusion de la vente.

LE COURTIER IMMOBILIER DE L'ACHETEUR (COURTIER ACHETEUR)

Le courtier de l'acheteur a pour tâche d'aider l'acheteur à trouver des propriétés qui répondent à ses critères, ce qui comprend souvent un emplacement, un budget et des éléments particuliers de la propriété comme le nombre de chambres à coucher et de salles de bain. Il apporte un soutien impartial à l'acheteur, en l'aidant à décider de la résidence pour laquelle il présentera une offre. Alors que votre courtier négocie en votre nom, celui de l'acheteur négocie pour les intérêts de son client et rédigera une offre d'achat à présenter.



MLS X10440142

Les parties impliquées dans une vente (suite)

COURTIER HYPOTHÉCAIRE

Un courtier hypothécaire est un intermédiaire entre un acheteur et les éventuels prêteurs hypothécaires. Il met en correspondance un acheteur avec les options proposées par d'éventuels prêteurs hypothécaires ou des produits hypothécaires en fonction de sa situation financière et de ses besoins.

PRÊTEUR HYPOTHÉCAIRE

Un prêteur hypothécaire est une institution financière qui prête l'argent nécessaire à l'acquisition d'une propriété, que l'acheteur remboursera sur une période prédéterminée. Un prêteur hypothécaire peut être une banque, une caisse populaire ou une entité financière privée qui fournit les fonds pour l'hypothèque. Il lui incombe d'examiner les demandes de préapprobation ou de prêt, notamment les renseignements sur la solvabilité, sur les dettes et les actifs, et de consentir le prêt une fois approuvé.

COURTIER D'ASSURANCE

Un courtier d'assurance met le propriétaire en contact avec une compagnie d'assurance et une police d'assurance qui répondent le mieux à ses besoins et à sa situation financière. Il présente différentes options de polices, de protection et de taux, et donne des conseils tout en tenant compte d'éventuels facteurs de risque liés à l'emplacement ou aux caractéristiques de la propriété.

COMPAGNIE D'ASSURANCE/ASSUREUR

La compagnie d'assurance délivre la police d'assurance actuelle et perçoit les primes. En cas de perte ou de dommage protégé par la police d'assurance, la compagnie d'assurance traite les réclamations. Dans de nombreux cas, le financement de l'hypothèque est conditionnel à l'obtention d'une protection de la propriété.

ÉVALUATEUR

Le rôle d'un évaluateur indépendant consiste à soumettre une évaluation impartiale de la demeure et de la propriété. Cette évaluation permet d'établir une valeur marchande exacte de la propriété. L'évaluateur prend en compte les ventes comparables dans le secteur, les caractéristiques de la propriété et les tendances actuelles ou prévues du marché qui pourraient influencer sur la valeur de la propriété. L'évaluateur remettra au prêteur hypothécaire un rapport détaillé de son évaluation de la propriété, qui servira ensuite à vérifier que le montant du prêt concorde avec la valeur réelle de la propriété.

AVOCAT SPÉCIALISÉ EN IMMOBILIER

Un avocat spécialisé en immobilier fournit de l'expertise et des directives de nature juridique afin de garantir la réalisation harmonieuse de la vente de votre propriété, en conformité avec la loi. Il entre habituellement en scène lorsqu'une offre est acceptée. Ses responsabilités comprennent, entre autres, la recherche de titres pour confirmer le droit légal de vendre la propriété, l'examen et la préparation des contrats, le traitement de tout souci d'ordre juridique soulevé par l'acheteur, et la supervision des volets juridiques de la conclusion du marché. Dans certaines provinces, les services d'un avocat sont obligatoires pour conclure la vente. Puisque toute transaction immobilière est unique et pourrait comporter des incidences juridiques particulières, il est très important de consulter un professionnel en droit pour assurer la bonne compréhension et la gestion appropriée de toutes les facettes de votre vente.

NOTAIRE

Dans certaines régions, le notaire pourrait remplir le même rôle qu'un avocat spécialisé en immobilier. Un notaire s'assure de l'exactitude juridique de la vente en vérifiant vos titres de propriété, en préparant et en passant en revue les documents nécessaires, et en facilitant le transfert légal de la propriété à l'acheteur. Les notaires sont des professionnels en droit dûment formés qui s'assurent que votre transaction immobilière est bien documentée et exécutée. Comme dans toute transaction immobilière, il faut absolument consulter un professionnel en droit pour comprendre les détails et les considérations juridiques propres à votre transaction. Chaque transaction est différente et pourrait comporter des considérations juridiques particulières à prendre en compte dès le début du processus.

INSPECTEUR DE BIENS IMMOBILIERS

Les acheteurs insèrent parfois une clause d'inspection de la propriété à leur offre afin de vérifier que la propriété ne présente aucun problème majeur avant de conclure le marché. Un inspecteur de biens immobiliers inspecte la demeure et la propriété, évalue les composantes structurelles, la toiture, la plomberie, les systèmes électriques, les éléments extérieurs, l'isolation, et plus encore. Il doit remettre un rapport détaillé de ses observations, en soulignant les problèmes potentiels, les défauts, les préoccupations liés à la sécurité ou les violations du code du bâtiment dont l'acheteur pourra se servir pour s'assurer que la propriété répond à ses attentes et que les déclarations faites par le vendeur ont fait l'objet d'un examen valable.

Les parties impliquées dans une vente (suite)

GESTIONNAIRE DE COPROPRIÉTÉS OU DE PROPRIÉTÉS

Selon votre région, un gestionnaire de copropriétés ou de propriétés pourrait avoir des rôles et des responsabilités comparables ou grandement dissemblables. Dans le cas de propriétés d'un immeuble d'habitation en copropriété, un gestionnaire de copropriétés assure l'observation des règles et règlements de la copropriété, supervise l'entretien des aires communes et gère les finances, notamment la perception des frais et la rétention ou la distribution des fonds, selon les besoins. Si la propriété que vous vendez fait partie du secteur des copropriétés, vous pourriez avoir besoin de l'aide du gestionnaire de copropriétés pour avoir accès à certains documents (comme les états financiers, les règlements administratifs et d'autres dossiers propres à la copropriété) et veiller à la réalisation de toute inspection nécessaire ou à l'obtention d'approbations. Le gestionnaire de copropriétés pourrait être appelé à confirmer que la transaction respecte les règles et règlements de la copropriété.

Les gestionnaires de propriétés agissent en revanche pour le compte des titulaires de propriété (qu'il soit question ou non d'un immeuble d'habitation en copropriété). Ils supervisent l'entretien et les réparations, gèrent les documents liés à la propriété (comme les documents déclaratoires et les rapports d'inspection de la propriété) et doivent parfois assister à des visites et à des inspections. Les gestionnaires de propriétés veillent également au bon entretien de la propriété tout au long du processus de vente.

LAND SURVEYORARPENTEUR-GÉOMÈTRE

Un arpenteur-géomètre fournit un document détaillé comprenant un plan et une explication de la propriété (un arpentage). L'arpentage indique les limites légales de la propriété et renseigne sur la topographie, l'élévation, les structures et les mesures de la propriété, de même que ses éléments naturels, comme les arbres ou les rivières. Selon la propriété et les spécifications de la vente, un arpentage ou un certificat de localisation pourrait être exigé pour l'approbation de l'hypothèque de l'acheteur.

ENTREPRENEUR

Avant la vente, vous voudrez vous assurer que votre propriété est en parfaite condition afin d'en tirer le prix de vente optimal. Votre courtier immobilier pourrait vous recommander de retenir les services d'un entrepreneur pour inspecter votre propriété afin de déterminer l'éventuelle nécessité de procéder à certaines réparations avant d'inscrire votre propriété pour la vente. Un entrepreneur peut réparer des problèmes comme une plomberie défectueuse, un plancher endommagé et tout autre défaut susceptible d'influer négativement sur la valeur de votre propriété. Si votre courtier immobilier et vous décidez de la nécessité d'effectuer des rénovations ou des modernisations particulières avant l'inscription de votre propriété, votre entrepreneur supervisera ces projets.





La vente d'une résidence *au Canada*

La vente d'une propriété est un processus comportant de nombreuses étapes. Bien comprendre chacune d'entre elles peut vous rendre la tâche plus facile. Un courtier immobilier aguerri prodigue des conseils d'expert adaptés à vos objectifs financiers, personnels et relatifs à votre propriété. Que vous vendiez pour une raison précise ou vouliez simplement du changement, nos courtiers expérimentés se révéleront des guides de confiance qui s'affaireront à défendre vos intérêts à chaque étape.

Nous vous encourageons à communiquer avec un des courtiers immobiliers de Sotheby's International Realty Québec pour amorcer votre processus de vente.

Le périple de

1. DÉFINIR VOS OBJECTIFS

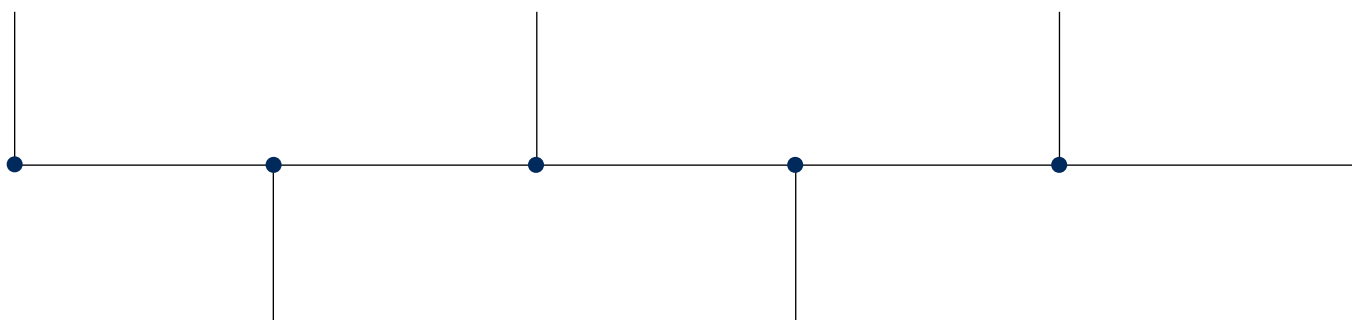
Définir vos objectifs personnels, votre échéance et toute circonstance unique

3. PRÉPARER VOTRE RÉSIDENCE

Procéder aux réparations, au désencombrement et à la valorisation de votre propriété pour en optimiser l'attrait

5. ORGANISER DES VISITES PRIVÉES ET LIBRES

Organiser des visites privées ou libres pour attirer des acheteurs



2. CHOISIR VOTRE COURTIER IMMOBILIER

Choisir un professionnel en immobilier qui représentera au mieux vos intérêts

4. METTRE LA PROPRIÉTÉ EN MARCHÉ

Montrer votre propriété à l'aide de photos professionnelles, d'inscriptions en ligne et d'une mise en marché ciblée

7. RÉUSSIR LA NÉGOCIATION

Collaborer avec votre courtier pour négocier le meilleur prix possible et les meilleures modalités

9. GÉRER LA VENTE

Coordonner les inspections, le déménagement et les documents nécessaires

6. EXAMINER LES OFFRES

Évaluer les offres en fonction du prix et des conditions

8. ACCEPTER UNE OFFRE

Conclure le processus et accepter l'offre qui atteint le mieux vos objectifs

10. CONCLURE LE MARCHÉ

Remettre les clés et célébrer la vente

vendre une résidence

1^{re} étape :

Définir vos *objectifs*

Avant l'inscription de votre propriété pour la vente, il est important de définir avec précision vos objectifs et vos attentes. Songez aux raisons pour lesquelles vous vendez et à ce que vous espérez faire ensuite. Comptez-vous acquérir une plus grande résidence ou une plus modeste, déménager ailleurs ou faire une bonne affaire? Comprendre vos motivations peut orienter vos décisions clés tout au long du processus de vente.

- **Échéance** : Vous voudrez également penser à votre échéance idéale pour vendre et déménager. Voulez-vous que ce soit une vente rapide ou avez-vous une certaine souplesse en ce qui a trait aux dates? Cela peut avoir une forte incidence sur l'établissement de votre prix et votre stratégie de vente.
- **Finances** : Votre objectif financier est un autre facteur important à prendre en compte. Voulez-vous optimiser votre rendement, avoir le même montant que celui payé au départ, ou juste vendre rapidement? Savoir ce dont vous avez besoin ou ce que vous attendez de la vente vous aidera, votre courtier et vous, à fixer un prix d'inscription réaliste et à évaluer les offres qui vous sont présentées.
- **Autres facteurs à considérer** : Songez à tout besoin particulier ou à toute circonstance susceptible d'influer sur le processus. Si vous vendez et acquérez une résidence au même moment, vous voudrez que les délais relatifs à la vente et à l'achat coïncident. Si vous vendez une propriété occupée par des locataires, songez aux obligations dont vous devez vous acquitter pour aviser les locataires ou les tenir informés. Les facteurs à considérer pourraient comprendre la nécessité de s'ajuster aux horaires de l'école ou du travail. Bien comprendre vos objectifs dès le début vous permet de prendre des décisions éclairées et de vous sentir en confiance tout au long du processus de vente.

COÛTS D'UNE VENTE

Vous devriez anticiper et garder en tête plusieurs coûts avant de vendre votre propriété. Voici quelques-unes de ces dépenses clés :

- **Frais d'inspection** : Votre courtier pourrait vous recommander de retenir les services d'un inspecteur de biens immobiliers pour repérer tout problème potentiel que présenterait votre propriété avant son inscription pour sa mise en marché. Une inspection de propriété peut vous aider à traiter les problèmes très tôt et d'ainsi éviter les surprises durant le processus de vente.
- **Réparations ou rénovations** : Si une inspection de la propriété révèle la présence de problèmes, vous voudrez possiblement les régler et payer les réparations avant d'inscrire la propriété pour la vente. Il vous sera peut-être recommandé d'effectuer des rénovations et des modernisations mineures pour accroître vos chances de vendre votre propriété rapidement et à un prix plus élevé. Les modernisations courantes comprennent la réparation de problèmes de structure, une nouvelle couche de peinture ou de finition à certains éléments ou la modernisation des électroménagers.



MLS 202504908



Définir vos objectifs (suite)

- **Coûts d'une évaluation :** Alors que l'évaluation de la propriété par un professionnel est habituellement exigée par un acheteur pour obtenir un prêt hypothécaire, certains vendeurs pourraient aussi décider de faire évaluer leur propriété avant son inscription pour la mise en marché. Une évaluation avant l'inscription vous aidera éventuellement à fixer un prix demandé concurrentiel pour votre propriété et à décider des améliorations à apporter pour optimiser sa valeur.
- **Coûts de nettoyage et de valorisation :** Selon l'état de votre propriété, vous voudrez peut-être retenir les services de professionnels de l'organisation résidentielle afin de bien préparer votre propriété en vue du processus de vente. Il est aussi recommandé de retenir les services de professionnels du nettoyage qui procéderont à un nettoyage en profondeur de votre propriété afin de la présenter sous le meilleur jour possible. Enfin, votre courtier immobilier pourrait vous suggérer de recourir à un professionnel en staging de maisons pour mettre en évidence des éléments de votre propriété afin d'optimiser son attrait auprès d'acheteurs potentiels.
- **Coûts de déménagement :** Vous devez prévoir les coûts de déménagement de vos biens personnels et en tenir compte une fois que la vente est conclue, ce qui comprendra possiblement de retenir les services d'une entreprise de déménagement, l'achat de boîtes et de matériel d'emballage, ainsi que la prise de dispositions pour un entreposage temporaire.
- **Pénalités pour le remboursement prématuré du prêt hypothécaire :** Si vous décidez de vendre votre propriété avant la fin du terme de votre prêt hypothécaire, votre prêteur pourrait vous imposer une pénalité pour remboursement prématuré. Ces frais varient en fonction des politiques de votre prêteur et devraient être mentionnés clairement dans votre contrat. Ils correspondent habituellement à la somme de trois mois d'intérêt sur le montant que vous devez encore ou sur le différentiel de taux d'intérêt.
- **Commission du courtier immobilier :** Ce sont les honoraires à verser aux courtiers immobiliers pour leurs services. La commission se fonde habituellement sur le prix de vente définitif d'une propriété, dont les détails sont à discuter avec votre courtier immobilier.

2^e étape :

Choisir le *bon courtier*

Vous faire représenter par un courtier immobilier durant une des transactions financières les plus importantes constituera pour vous un avantage de poids. Commencez par communiquer avec au moins un courtier immobilier ayant l'expérience de votre marché local afin de comprendre l'étendue des services qu'il peut vous offrir. Il serait judicieux d'organiser des consultations avec quelques courtiers avant de décider de celui avec qui vous avez le plus d'aisance à collaborer et qui se rallie le mieux à vos objectifs. Durant ces consultations, les courtiers vous expliqueront leur processus de vente et leur stratégie, et répondront à vos questions. Vous aurez également l'occasion de parler de vos objectifs de vente, notamment de votre échéance idéale et de toute considération budgétaire liée à la vente de votre propriété.

Si vous cherchez en même temps à acquérir une propriété, il s'agit du moment parfait pour parler de l'ensemble de votre périple avec votre courtier, entre autres, de votre échéance, de votre budget et des priorités relatives à l'acquisition d'une propriété. Nous vous encourageons à lire attentivement notre Guide de l'acheteur, un exposé complet vous permettant de mieux comprendre le périple de l'acquisition d'une propriété.

CE À QUOI VOUS ATTENDRE DE VOTRE COURTIER LORS D'UNE VENTE

Vendre une propriété est un processus comptant de nombreuses étapes qui nécessitent une recherche exhaustive et la prise de décisions éclairées. Un courtier immobilier procède à une gestion efficace et continue de chaque étape, de la préparation de votre propriété pour les visites à la négociation avec des acheteurs potentiels. Votre courtier vous apportera un soutien impartial et prodiguera de précieux conseils reposant sur sa vaste expérience et sur sa connaissance du marché immobilier de votre région. Collaborer avec un courtier immobilier vous donnera aussi accès à un réseau de professionnels de confiance, dont des courtiers hypothécaires, des inspecteurs de biens immobiliers et des spécialistes en droit à même de vous apporter une aide additionnelle tout au long du processus de vente.

Vous devrez prendre de nombreuses décisions au cours du processus de vente, notamment sur le moment d'inscrire votre propriété pour la vente, la manière d'établir son prix et le mode de commercialisation à appliquer. La prise de ces décisions s'avérera plus simple avec l'aide d'un courtier immobilier expérimenté. Ce dernier dispose des renseignements et des ressources nécessaires pour rendre le processus aussi efficient et exempt de tracas que possible. Votre courtier dispose en outre d'un réseau de professionnels, des professionnels en staging de maisons aux avocats spécialisés en immobilier, qui peuvent vous aider tout au long du processus.



MLS 10339075



Photo Credit: Unsplash

Choisir le bon courtier (suite)

Faisant appel à ses connaissances des tendances du marché local, votre courtier vous informera du meilleur moment pour inscrire votre propriété, un facteur important qui vous permettra de la vendre plus rapidement et à meilleur prix. Il doit aussi se familiariser avec votre propriété afin d'en saisir les éléments les plus avantageux et de repérer les aires ayant besoin d'amélioration. Il vous aidera à préparer votre propriété pour sa mise en marché et pourrait vous recommander des améliorations précises qui en optimiseront l'attrait et la valeur. Selon une analyse comparative du marché (ACM) des propriétés vendues récemment dans le secteur et les éléments de votre propriété, votre courtier établira une stratégie d'établissement du prix qui correspond à vos objectifs.

Un des principaux avantages du travail avec un courtier immobilier est l'accès à des outils de commercialisation mis à la disposition de son entreprise et de sa marque. Les services de Sotheby's International Realty vont bien au-delà de l'inscription d'une propriété sur le réseau Multiple Listing Service® (MLS®). Notre plateforme de mise en marché de biens immobiliers montre votre propriété à des acheteurs locaux et internationaux par le biais de dizaines d'organes médiatiques de premier plan, comme The Wall Street Journal, Financial Times, Nikkei et Market Watch, ainsi que sur des canaux numériques, dont Apple TV, Google et YouTube.

Votre courtier coordonnera les visites privées suscitées par l'intérêt généré et pourrait aussi organiser des visites libres pour montrer votre propriété au public.

Enfin, votre courtier vous apportera un soutien impartial et vous prodiguera des conseils pour vous permettre de conclure le marché. Il examinera les offres avec vous et négociera les modalités en votre nom, en mettant vos intérêts au premier plan. Votre courtier a pour tâche de faire le suivi de tous les documents liés au processus de vente, sans négliger de répondre à vos questions. Il surveillera en outre la progression de l'achèvement de toutes les étapes nécessaires avant la conclusion de la vente afin de vous éviter tout retard inutile.

Un courtier de Sotheby's International Realty Québec prodigue des conseils éclairés à chaque étape du processus de vente. De l'interprétation de renseignements détaillés sur les conditions du marché local et les tendances du domaine immobilier, à l'optimisation de la valeur de votre propriété, jusqu'à la négociation et à la conclusion de la vente, nos courtiers sont engagés à donner la priorité à vos intérêts légaux et financiers et à les protéger.

Choisir le bon courtier (suite)

TRAVAIL CONCERTÉ AVEC SOTHEBY'S INTERNATIONAL REALTY QUÉBEC

Pour de nombreux Canadiens, une résidence constitue leur plus important avoir financier. Nous, chez Sotheby's International Realty Québec, avons pour objet de vous mettre à l'abri d'onéreuses erreurs et d'inconvénients majeurs, tout en favorisant le succès de la vente de votre propriété. Nous vous accompagnons dans l'interprétation de rapports et de documents déclaratoires complexes concernant la propriété, repérons les risques et les problèmes potentiels, composons avec les négociations compliquées, et défendons au mieux vos intérêts.

Votre partenaire de confiance

Lorsque vous travaillez de concert avec un courtier de Sotheby's International Realty Québec, vous profitez des services d'un professionnel dévoué qui défend vos intérêts avec intégrité et discrétion. Nos courtiers sont de talentueux négociateurs qui savent comment positionner votre propriété avec efficacité, négocier des modalités favorables et vous accompagner à chaque étape de la transaction avec sérénité et confiance.

Expertise locale

Nos courtiers sont des experts des marchés locaux du Canada qui vous font bénéficier de la vaste étendue de leur expérience et de leurs connaissances en matière d'établissement de prix, de comportement des acheteurs et de tendances du marché pour vous permettre de tirer le maximum de la vente de votre propriété. Dans un marché en perpétuelle évolution, notre expérience vous permet de réduire votre exposition aux risques financiers et légaux, et de composer sans encombre avec des documents et des processus compliqués, pour une transaction sans heurt.

Reconnus comme étant parmi les entreprises de courtage immobilier les plus prestigieuses au Canada, nous comptons de multiples bureaux dans les principaux centres métropolitains du pays, notamment à Toronto, à Montréal, à Vancouver, à Calgary et à Halifax. Nos conseillers servent une clientèle répartie dans les marchés clés partout au pays, dont Saint-Sauveur, Brossard, Knowlton, Laval, Magog, Mississauga, Oakville, Hamilton, Paris, King City, Niagara-on-the-Lake, Collingwood, Gananoque, Huntsville, Port Carling, Gravenhurst, Bala, Canmore, Edmonton, West Vancouver, Victoria et l'île de Vancouver, Salt Spring Island, Kelowna et l'intérieur de la Colombie-Britannique.

Négociateurs talentueux qui obtiennent une valeur maximale



Les vendeurs les plus perspicaces dans le monde font confiance à Sotheby's International Realty Québec. Nos courtiers immobiliers sont des chefs de file du marché qui ont permis à de nombreux clients d'obtenir des résultats exceptionnels lors de la vente de leurs propriétés. Nous vous aidons à optimiser la valeur de votre propriété grâce à d'excellentes négociations, à des stratégies éprouvées, à une plateforme de mise en marché mondiale et au positionnement de premier plan de la marque, qui favorisent l'obtention d'un rendement maximal de la vente de votre propriété.

Spécialisations en immobilier

Notre réseau de courtiers se spécialise dans un vaste éventail de types de biens immobiliers et de quartiers. Où que se trouve votre propriété ou l'endroit où vous comptez déménager au Canada, nous avons des courtiers dotés des connaissances et de l'expertise pour faciliter votre vente. Que vous vendiez une maison unifamiliale, une copropriété, un multiplex, une demeure riveraine, une propriété près d'un terrain de golf, une station de ski, un vignoble ou une île privée, vous pouvez trouver un courtier qui vous accompagnera de façon experte à travers chaque étape du processus de vente. Consultez notre répertoire pour trouver un courtier en fonction de ses langues parlées, de ses spécialisations et de sa région, et entrer en contact avec lui.

3^e étape :

Préparer votre résidence

Pour optimiser le rendement financier potentiel et vos chances de vendre rapidement, il est important que votre propriété soit dans le meilleur état possible avant de l'inscrire pour sa mise en marché. Vous devrez peut-être entreprendre quelques réparations et apporter des améliorations esthétiques. Vous voudrez également procéder à un désencombrement et à l'organisation de votre propriété, voire retenir les services d'un professionnel en staging de maisons pour la rendre irrésistible.

Avant de fixer le prix d'inscription et de mettre votre propriété sur le marché, votre courtier évaluera l'état actuel de votre propriété et formulera des recommandations d'expert fondées sur les tendances du marché et les préférences des acheteurs. De nombreux propriétaires ont investi du temps dans la préparation de leur propriété pour la vente, notamment dans le désencombrement, le nettoyage, même dans le staging professionnel, ce qui leur a permis de conclure un marché. Votre courtier pourrait vous suggérer d'apporter des améliorations stratégiques pour rehausser la valeur et l'attrait de votre propriété, et ainsi en tirer un rendement maximal et écourter le temps qu'elle passera sur le marché.

INSPECTEUR DE BIENS IMMOBILIERS

Selon l'âge ou l'état de votre propriété, vous pourriez envisager de demander son inspection par un professionnel avant son inscription afin de repérer tout problème important exigeant des réparations. Un inspecteur de biens immobiliers vous remettra un rapport détaillé sur la condition des éléments intérieurs et extérieurs, notamment les systèmes mécaniques et de chauffage, les électroménagers, l'intégrité structurale, la toiture, le revêtement extérieur, les gouttières, et plus encore. Traiter ces problèmes à l'avance réduira au minimum les risques de retards et de renégociations plus tard dans le processus.

ATTRAIT EXTÉRIEUR

Comme l'extérieur de votre propriété produira la première impression chez l'acheteur, vous devez toujours aspirer à optimiser cet aspect. Vous voudrez par exemple vous assurer d'avoir un gazon en parfaite condition, retirer les feuilles sur les trottoirs, réparer les marches ou les tuiles craquées qui mènent à votre propriété et nettoyer vos fenêtres à la perfection.



MLS 15041125

Préparer votre résidence (suite)

DÉSENCOMBREMENT

La première chose que vous pouvez faire pour préparer l'intérieur de votre propriété consiste à le désencombrer. Si vous avez de nombreuses boîtes, de l'équipement ou d'autres articles personnels qui occupent une place importante dans votre propriété, vous pourriez sans doute envisager de louer une unité d'entreposage temporaire. Les acheteurs veulent être en mesure de s'imaginer en train d'habiter votre propriété, ce qui leur serait difficile en présence d'un excès d'articles personnels ou autres. À ce stade, vous devez vous occuper des électroménagers, des accessoires fixes ou du matériel en mauvais état.

NETTOYAGE

Qu'il s'agisse d'un nettoyage en profondeur ou d'un rafraîchissement rapide, une résidence propre produit une première impression percutante. Avant l'inscription et l'organisation de visites, prenez le temps de nettoyer les aires clés que les acheteurs ont tendance à remarquer, surtout les cuisines et les salles de bain. N'omettez pas les petits détails, comme les interrupteurs, les événements, les ventilateurs de plafond, les plinthes de chauffage et l'intérieur des placards. Si le plancher de votre propriété est couvert de moquette ou de grands tapis, le fait qu'ils soient fraîchement nettoyés aura un effet prodigieux pour rendre votre espace plus invitant et soigné.

RÉPARATIONS ET MODERNISATIONS

Votre courtier immobilier pourrait vous recommander de procéder à la rénovation de la salle de bain ou de la cuisine de votre propriété, s'ils sont démodés. Des améliorations esthétiques peu coûteuses peuvent aussi faire une grande différence pour l'attrait de votre propriété. Vous pourriez envisager d'ajouter des sources d'éclairage supplémentaires, de changer les ampoules, ainsi que de rafraîchir vos murs avec une peinture aux teintes neutres.

VALORISATION RÉSIDENTIELLE

Votre courtier immobilier pourrait vous suggérer de retenir les services d'un professionnel en staging de maisons avant la prise de photographies professionnelles des lieux. Un professionnel en staging de maisons de bonne réputation connaît bien les tendances en matière de design intérieur et sait ce que les acheteurs potentiels recherchent dans une résidence. Il vous aidera à mettre en évidence les meilleurs éléments de votre résidence et à créer un environnement invitant, possiblement en changeant l'aménagement des meubles ou en ajoutant quelques articles décoratifs. La valorisation résidentielle est un excellent moyen pour rendre votre propriété irrésistible et s'est révélée efficace pour vendre les propriétés plus rapidement.



Photo Credit: Unsplash

PRÉPARATION DES DOCUMENTS

Si vous vendez une copropriété, vous devez organiser plusieurs documents importants avant l'inscription de votre propriété pour la vente. Ces documents comprennent, entre autres, une recherche de titres, un plan enregistré des copropriétés, les états financiers, une déclaration sur l'état de la propriété. Puisque les acheteurs potentiels demanderont probablement ces documents avant de présenter une offre, il vaut mieux les préparer tôt pour éviter tout retard de vente. Votre courtier et votre avocat spécialisé en immobilier sont en mesure de vous indiquer les documents nécessaires et la façon de les obtenir..



MLS 10339050

4^e étape :

Mettre la propriété *en* *marché*

Une fois que votre propriété est préparée et impeccable, votre courtier travaillera de concert avec vous pour lancer officiellement sa mise en marché

FIXER LE PRIX D'INSCRIPTION

Après l'achèvement des travaux de réparations nécessaires et l'apport d'améliorations esthétiques, votre courtier vous aidera à établir un prix d'inscription pour votre propriété. Il vous présentera une analyse comparative du marché (ACM) qui résume les prix de vente et les prix d'inscription pour des propriétés affichées depuis peu sur votre marché local, comparables à la vôtre en matière de taille, d'âge et d'état. Le prix d'inscription tiendra également compte de la conjoncture économique actuelle, comme les taux d'intérêt et le nombre de propriétés sur le marché en ce moment, le nombre moyen de jours d'inscription de propriétés comparables avant leur vente, et le fait que le prix de vente obtenu des propriétés comparables soit supérieur ou inférieur au prix d'inscription.

Le but consiste à trouver un équilibre stratégique permettant d'établir un prix pour votre propriété qui sera assez concurrentiel pour retenir l'intérêt et obtenir des offres, mais pas bas au point de sous-évaluer votre propriété.

ÉTABLIR UNE STRATÉGIE DE LANCEMENT

Votre courtier élaborera une stratégie de lancement de la mise en marché conçue de façon à exposer votre propriété le plus possible. Cela pourrait comprendre des photographies et une vidéographie professionnelles, des visites virtuelles ou des présentations en 3D, une valorisation résidentielle et la création de documents de commercialisation comme des brochures, des fiches de caractéristiques et des plans d'étage. La rédaction d'une description d'inscription convaincante mettra en évidence les meilleurs éléments de votre propriété afin d'attirer des acheteurs sérieux. Une fois que tout est prêt, votre propriété sera inscrite sur le réseau Multiple Listing Service® (MLS®), ce qui la rendra accessible aux acheteurs et aux professionnels en immobilier de tout le pays.

ÉLABORER VOTRE PLAN DE MISE EN MARCHÉ

Les outils et la technologie de mise en marché à la disposition de votre propriété varient d'une maison de courtage à une autre, et d'un courtier à un autre. Lorsque vous sélectionnez un courtier et une maison de courtage, vous voulez être certain que le plan de mise en marché offert procure un maximum de visibilité à votre propriété, suscite l'intérêt des acheteurs et vise à obtenir des offres solides et une vente opportune. Un des principaux avantages d'un travail concerté avec Sotheby's International Realty Québec consiste à avoir accès à ses nombreux outils de mise en marché et à un plan personnalisé, conçu pour atteindre les acheteurs les plus intéressants et qualifiés pour votre propriété.

Mettre la propriété en marché (suite)

INSCRIRE VOTRE PROPRIÉTÉ SUR LE RÉSEAU MLS®

Dès que les atouts de mise en marché sont au point et que votre prix d'inscription est confirmé, votre courtier inscrira officiellement votre propriété sur le réseau Multiple Listing Service® (MLS®). Il s'agit d'une étape cruciale pour assurer la visibilité de votre propriété auprès de professionnels en immobilier et d'acheteurs, tant dans votre région que dans tout le pays. À partir de là, la publication pourrait aussi s'élargir à de nombreux sites Web et plateformes du domaine immobilier, ce qui rehaussera la visibilité et le rayonnement potentiel de votre propriété.

NOTRE PROCESSUS DE MISE EN MARCHÉ

Chez Sotheby's International Realty Québec, nous remettons à chaque client un plan de mise en marché sur mesure qui dépasse les services essentiels de commercialisation fournis par d'autres maisons de courtage immobilier. Notre stratégie de mise en marché vise à atteindre les acheteurs les plus intéressants et qualifiés pour votre propriété grâce à des canaux de commercialisation en ligne, sur les médias sociaux, mobiles, imprimés et traditionnels. Nos courtiers vous offrent le plus haut niveau de service, de discrétion et de mise en marché, et ce, quels que soient les attributs de votre propriété, comme sa taille, le quartier où elle se trouve ou son prix de vente.

Voici quelques-uns des services uniques auxquels vous aurez accès chez Sotheby's International Realty Québec :

Folio^{MC}

Folio, une plateforme numérique exclusive mise sur pied par Sotheby's International Realty Québec, fournit des mises à jour sur les activités de vente et de commercialisation dont votre propriété fait l'objet. Grâce à un accès à vos rapports Folio 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, vous resterez informé à chaque étape du processus des efforts de mise en marché, des vues en ligne, des présences aux visites libres et d'autres paramètres clés.

Site Web sur l'immobilier par excellence au Canada – sothebysrealty.ca

En cette ère numérique, presque chaque acheteur commence sa recherche chez lui, en ligne. Offrant une expérience de recherche prédictive à la fine pointe de la technologie fondée sur l'emplacement, sothebysrealty.ca attire chaque année des millions d'utilisateurs, tout en générant des milliers d'acheteurs potentiels qualifiés pour les inscriptions de propriétés. Nous exposons votre propriété en l'accompagnant de renseignements détaillés, de photographies et de vidéos haute résolution, pour une expérience numérique exceptionnelle.



MLS C12142192

Mettre la propriété en marché (suite)

Réseau mondial de Sotheby's International Realty

La réputation que le Canada a acquise depuis longtemps dans le monde en tant que symbole de stabilité, de sécurité et de qualité de vie attire depuis des décennies des acheteurs et des investisseurs de partout sur la planète. Notre plateforme de mise en marché mondiale et notre vaste réseau de professionnels en immobilier garantissent la visibilité de votre propriété par des acheteurs qualifiés partout dans le monde, ce qui accroît la possibilité que cette dernière atteigne les personnes ayant le droit de vivre, de travailler, d'étudier et d'acquérir une propriété au Canada.

Commercialisation de votre propriété sur le média le plus influent au monde

Lorsque Sotheby's International Realty Québec représente votre propriété, vous avez accès à une plateforme de mise en marché mondiale inégalée qui va au-delà du réseau Multiple Listing Service® (MLS®).

Chaque propriété que nous représentons gagne en visibilité sur un éventail incomparable de médias faisant autorité dans le monde. Quel que soit son prix, votre propriété fera l'objet d'une mise en marché auprès de l'élite des acheteurs et des investisseurs par l'entremise du Wall Street Journal, de MarketWatch et du Financial Times, ainsi que de canaux de nouvelle génération comme Apple TV, Google, Facebook, Instagram et YouTube.

Publicité imprimée exclusive

En plus de notre réseau numérique exclusif, nous offrons une visibilité ciblée auprès d'un public exigeant grâce à des possibilités de publicité imprimée locale, nationale et internationale dans de prestigieuses publications imprimées comme le New York Times, le Wall Street Journal et le Financial Times, ainsi que des publications exclusives dans le réseau de Sotheby's International Realty Québec, notamment notre magazine distribué dans tout le pays, INSIGHT : The Art of Living®.



Publicité sur les médias sociaux

Notre réputation constitue votre avantage. Sotheby's International Realty Québec est la maison de courtage immobilier résidentiel la plus populaire du Canada sur Instagram et YouTube. Chaque propriété que nous représentons est mise en vedette dans des campagnes de publicité sur Instagram et Facebook gérées par des professionnels, qui atteignent des millions d'acheteurs potentiels et optimisent l'exposition de votre propriété et son éventuel rendement.

Nos excellentes stratégies de mise en marché visent à montrer le plein potentiel de votre propriété. Communiquez avec un courtier de Sotheby's International Realty Québec pour en savoir plus sur la manière de positionner votre propriété afin d'optimiser sa visibilité dans le marché actuel.



MLS R2974677

5^e étape :

Organiser des visites *privées et libres*

Une fois que votre propriété est mise en marché, votre courtier pourrait commencer à organiser des visites privées et libres pour les acheteurs potentiels. Ces visites permettront à des acheteurs de voir votre propriété et de s'imaginer y vivre ou en occuper l'espace. Votre courtier vous consultera pour la coordination, afin de décider des meilleurs moments pour les visites et de faire en sorte que votre propriété soit disponible lorsque des visiteurs intéressés veulent la visiter. Dans un marché avant tout numérique, tout particulièrement, votre courtier pourrait choisir d'offrir à d'éventuels acheteurs des visites virtuelles et des présentations vidéos.

Les visites libres permettent de faire visiter votre propriété par une multitude d'acheteurs à la fois; elles peuvent être organisées les fins de semaine ou en soirée, au moment où plus d'acheteurs sont disponibles. Votre courtier gèrera la logistique des visites libres, de la publicité de l'événement à la distribution de documents de commercialisation, jusqu'à la présentation de votre propriété aux visiteurs.

COORDINATION AVEC LES LOCATAIRES

Si votre propriété est occupée par des locataires, votre courtier assurera la coordination avec eux pour veiller à les perturber le moins possible et se conformer aux contrats de location. Votre courtier communiquera avec vos locataires pour leur parler des visites, leur donner un préavis convenable comme l'exige la loi, et faire en sorte que le processus se déroule sans anicroche pour vos locataires et vous.

MAINTIEN DE VOTRE PROPRIÉTÉ PRÊTE AUX VISITES

Durant cette phase, il faudrait idéalement garder votre propriété dans un état propice aux visites. Votre courtier vous donnera un préavis suffisant pour que votre propriété se présente sous son meilleur jour à chaque visite privée ou visite libre. Vous voudrez possiblement garder un horaire flexible et être prêt pour les visites de dernière minute, si nécessaire.

RÉTROACTION ET AJUSTEMENTS

Après les visites privées et libres, votre courtier recueillera les commentaires des acheteurs potentiels. Cette rétroaction vous fournira des indications sur la manière dont votre propriété est perçue dans le marché et pourrait aider votre courtier à vous suggérer des ajustements, qu'il s'agisse du prix d'inscription, de la présentation ou du moment où d'autres efforts de commercialisation doivent être déployés. Votre courtier vous tiendra au courant des commentaires et vous conseillera concernant toute mesure à prendre pour accroître la probabilité de recevoir une offre.

6^e étape :

Examiner les *offres*

Une fois que votre propriété est mise en marché, vous pourriez commencer à recevoir des offres de la part d'acheteurs potentiels. Chaque offre contiendra un prix proposé et d'autres conditions et détails que vous devrez examiner soigneusement avant de prendre une décision.

Votre courtier vous accompagnera dans l'étude de chaque offre en vous aidant à évaluer ses points forts et ses limites en fonction de vos objectifs précis et des conditions actuelles du marché. Bien que le prix proposé soit évidemment important, il est tout aussi essentiel de prendre en considération la mesure dans laquelle le reste de l'offre concorde avec vos objectifs généraux de vente.

ÉLÉMENTS HABITUELLEMENT INCLUS DANS UNE OFFRE

- **Prix :** Le montant que l'acheteur propose de payer pour votre propriété.
- **Dépôt :** Il s'agit du montant d'un acompte que l'acheteur remet au vendeur au moment où l'offre est acceptée ou que les conditions sont annulées. Cet acompte démontre le sérieux qu'il accorde à l'acquisition. Il est souvent détenu par la maison de courtage, un avocat spécialisé en immobilier ou un notaire jusqu'au jour de la conclusion du marché, moment où il est appliqué à la mise de fonds et au prix total d'achat.
- **Inclusions et exclusions :** Articles que l'acheteur s'attend à retrouver dans la vente, comme les électroménagers, les parures de fenêtre ou les luminaires.
- **Date de conclusion :** Moment où l'achat d'une propriété est achevé, une fois que toutes les conditions mentionnées dans l'entente d'achat et de vente sont remplies. Durant la conclusion, les titres de propriété sont transférés à l'acheteur.
- **Date de prise de possession :** Date à laquelle l'acheteur compte occuper physiquement la propriété. Il peut s'agir de la date de conclusion du marché ou d'une autre qui la suit de peu.
- **Conditions :** Exigences particulières qu'il faut satisfaire pour que la vente se concrétise. Les conditions habituelles comprennent l'approbation du financement, une inspection satisfaisante de la propriété ou la vente de la propriété actuelle de l'acheteur.
- **Date d'expiration :** La date et l'heure où vous devez répondre à l'offre, sinon elle est annulée.



Photo Credit: Unsplash



MLS C12035096

Examiner les offres (suite)

AUTRES CONSIDÉRATIONS

Outre le prix, d'autres facteurs présents dans l'offre peuvent avoir un effet important sur l'attrait qu'elle présente. Un acheteur ayant des dates flexibles pourrait, par exemple, être plus en mesure de s'ajuster à l'échéance que vous privilégiez, ce qui se révélerait très avantageux, surtout si vous coordonnez une acquisition ou un déménagement. Dans le même esprit, des demandes d'inclusions comme des meubles ou des électroménagers pourraient ne pas concorder avec vos projets.

Votre courtier examinera avec vous chaque composant de l'offre, vous alertera de tout risque ou complication possible et vous aidera à soupeser la concordance de chaque élément avec vos objectifs. Il sera aussi capable de regrouper les renseignements sur les antécédents de l'acheteur et de mettre au jour un contexte utile, comme la motivation ou l'échéance de ce dernier. Ces indications vous permettront de mieux comprendre la position de l'acheteur, ce qui éclairera votre décision et donnera du poids à votre stratégie de négociation.

OFFRES D'ACHAT MULTIPLES ET CONCURRENTIELLES

Dans un marché concurrentiel, vous pourriez recevoir plusieurs offres à la fois. Si cette perspective est emballante, elle nécessite également un examen minutieux. Votre courtier vous aidera à évaluer et à comparer les offres, à repérer les modalités les plus avantageuses au-delà du simple prix, à gérer les communications avec toutes les parties intéressées et à établir une stratégie pour les étapes suivantes.

Examiner les offres ne se limite pas à sélectionner la plus élevée; il faut aussi voir en quoi l'offre concorde avec vos objectifs. Avec un courtier expérimenté à vos côtés, vous aurez ce qu'il vous faut pour prendre des décisions qui vous assureront une tranquillité d'esprit et une bonne position pour la vente de votre propriété.

7^e étape :

Réussir la *négociation*

Après avoir examiné une offre, vous disposerez habituellement de trois options de réponse :

- **Acceptation** : Le vendeur accepte les conditions de l'offre proposée, et le marché est conclu. Une fois signée par le vendeur, l'offre se transforme en contrat irrévocable.
- **Contre-offre** : Proposition de changements à l'offre, par exemple en modifiant le prix, la date de signature ou les conditions de l'offre. L'acheteur pourrait accepter les modifications proposées dans la contre-offre et conclure le marché en signant le document ou décider de faire à son tour une contre-offre au vendeur.
- **Rejet de l'offre** : Le vendeur peut rejeter carrément l'offre ou proposer une contre-offre.

Si vous proposez une contre-offre, l'acheteur pourrait accepter, refuser ou revenir avec une autre contre-offre. Ce processus de négociation peut faire des allers-retours jusqu'à ce que les deux parties arrivent à un accord, ou pas. Votre courtier agira comme votre représentant de confiance durant les négociations, en veillant à accorder la priorité à vos intérêts à chaque étape.

Les négociations ne sont pas qu'une affaire de prix. Si l'offre d'un acheteur est plus basse que vous vous y attendiez, vous n'avez pas à la rejeter systématiquement. Vous pouvez proposer une contre-offre à un prix plus près de vos attentes ou ajuster d'autres conditions qui rendront le marché plus favorable. Si un acheteur ne fait aucun compromis quant au prix, par exemple, il pourrait se montrer plus souple sur d'autres conditions (comme les dates de signature ou de prise de possession) qui concordent davantage avec vos objectifs. Une contre-offre stratégique a parfois le mérite de se révéler une meilleure affaire, même si l'offre initiale était plus basse que prévu. De plus, si vous décidez de proposer une contre-offre, fixer une date d'expiration peut créer un sentiment d'urgence qui encouragera les acheteurs à agir avec plus de détermination.

Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY

Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY
Canada

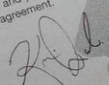
Dear Jordan,

Yes, a Terms of Use agreement is legally binding if it's clear, reasonable, lawful and agreed upon.

The courts will usually enforce a Terms of Use agreement against either party if it's clear that both parties clearly agreed to it, and both parties knew what they were agreeing to.

However, there are certain clauses that courts will not enforce under any circumstances. For example, clauses that are designed to trick or exploit the user, or clauses that are forbidden by law. Creating a Terms of Use agreement is not a legal requirement. However, a Terms of Use agreement is a simple, effective way to help your company, and thus highly recommended regardless of not being required.

We are using this document to describe the terms of use of the software you and your users. Different companies have different terms of agreement.


Kevin O'Toole
Managing Broker
Sotheby's International Realty Canada
604-340-1257
kotoole@sothebyrealty.ca

Sotheby's International Realty Canada is independently owned and operated.

8^e étape :

Accepter une offre

Dès que l'acheteur et vous parvenez à une entente mutuelle, les deux parties signent le contrat, ce qui le rend irrévocable. Si toutefois l'offre comporte des conditions, le contrat n'est considéré comme définitif qu'après l'annulation de toutes ces conditions, dans les délais convenus.

Voici quelques éléments clés à prendre en considération :

CONFIRMATION DU DÉPÔT

Dès que l'offre est acceptée, dans la majorité des cas, l'acheteur remet habituellement un dépôt. Ce versement témoigne de son engagement et est détenu en fiducie jusqu'à la conclusion du marché. Votre courtier confirmera que le dépôt a été fait dans le cadre du processus d'acceptation.

OBLIGATIONS DÉCLARATOIRES

Dans la majorité des provinces du Canada, les vendeurs sont tenus par la loi de déclarer tout défaut latent important qui est connu, c'est-à-dire des problèmes qui ne se voient pas facilement, mais qui pourraient rendre la propriété dangereuse ou impropre à son habitation. Votre courtier immobilier et votre avocat (ou notaire) vous indiqueront la manière de procéder à une déclaration appropriée, ce qui vous évitera de faire face à une responsabilité civile après la conclusion de la vente.

PÉRIODE DE RÉVOCATION

Durant cette période de révocation, l'acheteur doit remplir toutes les conditions mentionnées dans l'offre. Les conditions habituelles de l'offre comprennent l'approbation du financement, des inspections satisfaisantes de la propriété, la vente de la résidence actuelle de l'acheteur et l'examen des documents relatifs à la propriété, comme les dossiers de copropriétés. Votre courtier vous accompagnera pour un examen détaillé de toutes les conditions et surveillera leur annulation opportune avant de passer à la vente ferme.

Votre courtier immobilier se coordonnera avec le courtier de l'acheteur et d'autres professionnels impliqués pour veiller au respect des dates limites et à l'achèvement de toutes les étapes nécessaires, ce qui favorisera un parcours sans heurt jusqu'à la conclusion du marché. Si l'offre renferme des conditions spéciales, comme la nécessité pour l'acheteur de vendre sa résidence actuelle ou l'obtention d'un financement précis, ces conditions devront faire l'objet d'une étroite surveillance durant la période de révocation pour veiller à leur annulation.



MLS R2982661

COMMUNICATION AVEC D'AUTRES PARTIES

Votre courtier sera constamment en communication avec le courtier de l'acheteur, les représentants juridiques et tout autre professionnel impliqué (p. ex. inspecteurs, courtiers hypothécaires). Cela permet une annulation fluide et opportune des conditions.

OFFRES DE RÉSERVE

Dans l'éventualité d'un échec de l'offre actuelle, il est judicieux de songer à des offres de réserve. Si un autre acheteur intéressé attend, il pourrait se manifester dès l'annulation de l'entente originale. Cela vous assure un filet de sécurité au cas où le marché ne se conclurait pas.



9^e étape :

Gérer *la vente*

À ce stade, votre courtier ébauchera les documents nécessaires à une transaction immobilière, dont l'entente d'achat et de vente, tout en veillant à ce que toutes les conditions, le montant du dépôt et les échéances pour la conclusion soient traités et concordent avec vos objectifs et vos discussions antérieures. Votre courtier immobilier et votre avocat vous guideront pour que vous vous acquittiez de toute obligation déclaratoire légale concernant des défauts connus de la propriété, comme l'exigent les lois immobilières de la province. Si vous emménagez dans une nouvelle résidence, veuillez à en parler dès le début pour que le moment de votre vente coïncide avec la date de votre déménagement.

Dès l'acceptation de l'offre, votre courtier immobilier et votre avocat (ou notaire) vous accompagnent pour franchir les étapes nécessaires à une transition harmonieuse entre une offre acceptée et le jour de la conclusion du marché. Voici les éléments dont il faut tenir compte à cette étape :

PRÉPARATION DU DÉMÉNAGEMENT ET LOGISTIQUE

Planifiez votre déménagement et faites sortir vos biens personnels de la résidence avant la date de conclusion convenue. Vous devez aviser vos fournisseurs de services publics (téléphone, câble, Internet, électricité) de votre déménagement et prendre les dispositions nécessaires pour transférer ou annuler les services à votre adresse actuelle. Vous voudrez également informer votre compagnie d'assurance habitation et fixer une date d'annulation ou de transfert de votre police. Assurez-vous d'avoir un plan et une échéance pour le déménagement de vos biens personnels hors de votre résidence afin d'éviter une coordination ou un empressement de dernière minute.

CONSIDÉRATIONS RELATIVES AU PRÊT HYPOTHÉCAIRE

Si vous avez déjà un prêt hypothécaire, veuillez à obtenir des éclaircissements sur la possibilité qu'il soit transférable à une nouvelle propriété et sur l'imposition de pénalités en cas de remboursement prématuré ou de fin précipitée du terme du prêt hypothécaire. Selon les modalités inscrites dans votre contrat hypothécaire, votre prêteur hypothécaire pourrait vous imposer des frais ou une pénalité. En cas d'incertitude, vous devriez communiquer avec votre prêteur hypothécaire au début du processus afin d'éviter des coûts imprévus.

Gérer la vente (suite)

Si vous vendez une propriété qui n'est pas votre résidence principale, comme un immeuble locatif ou un immeuble de placement, vous serez peut-être assujéti à un impôt sur les gains en capital, à la TPS/TVH ou à un impôt sur le revenu, selon votre scénario personnel. Nous vous recommandons de consulter un conseiller financier ou fiscal qui saura vous aider à comprendre l'effet possible de la vente sur vos impôts et à planifier en conséquence. Notre réseau de courtiers de Sotheby's International Realty Québec a de l'expérience dans la vente d'immeubles de placement dans tous les marchés et peut vous présenter des professionnels qualifiés aux fins de consultation concernant votre situation particulière.

COORDINATION DU VOLET JURIDIQUE

Avant le jour de la prise de possession, de nombreux vendeurs font appel à un avocat ou à un notaire pour faciliter la gestion des étapes légales de la vente, surtout en ce qui concerne l'échéance et les subtilités juridiques qu'elle comporte. L'avocat ou le notaire examine les documents légaux, gère l'échange de fonds et veille au transfert légal du titre de propriété à l'acheteur. Votre avocat vous expliquera aussi les coûts de conclusion du marché et les autres frais que vous devrez assumer. Si vous ne connaissez pas d'avocat ou de notaire, votre courtier pourrait vous recommander un professionnel en droit pour vous aider tout au long du processus juridique.

RÔLE DE VOTRE COURTIER

Pendant ce temps, votre courtier immobilier continuera de vous aider en faisant le suivi des progrès. Il effectuera la liaison entre toutes les parties concernées (notamment le courtier de l'acheteur, votre prêteur et votre avocat ou notaire) et communiquera avec elles pour une transition harmonieuse. Il vous aiguillera en outre vers des professionnels de confiance dont vous aurez éventuellement besoin, sans oublier bien sûr de se montrer disponible pour répondre à vos questions et vous permettre de rester organisé et informé tout au long du processus de conclusion du marché.



Photo Credit: Unsplash

10^e étape :

Conclure *la vente*

À l'approche du jour de conclusion, votre courtier continuera de surveiller l'évolution de la transaction pour s'assurer de l'absence de problèmes de dernière minute.

JOUR DE CONCLUSION DU MARCHÉ

Le jour de conclusion du marché est le jour où l'acheteur prend juridiquement possession de la propriété. Avant cette date, vous rencontrerez votre avocat ou votre notaire pour signer les documents définitifs. Veillez à apporter les documents requis et des chèques pour achever la transaction et verser les coûts de conclusion du marché. Si vous comptez voyager à l'étranger durant la période de conclusion, vous devez en informer votre avocat et faire en sorte que les documents nécessaires à la conclusion du marché soient en règle avant votre départ.

DERNIÈRE VISITE

Durant la période de conclusion du marché, l'acheteur et son courtier immobilier pourraient demander de procéder à une dernière visite afin de s'assurer que la propriété se trouve dans le même état qu'au moment de l'acceptation de l'offre. Vous êtes tenu de vous assurer que la propriété ne contient plus vos biens personnels et qu'elle est dans l'état convenu.

COÛTS DE CONCLUSION DU MARCHÉ ET TRANSFERT DE FONDS

Le jour de conclusion du marché, votre avocat ou votre notaire recevra les fonds de la vente de la part de l'avocat ou du notaire de l'acheteur. Votre avocat ou votre notaire vous remettra un énoncé des modifications dans lequel vous trouverez tous les coûts et crédits, notamment les honoraires d'avocat, les taxes prépayées, les modifications relatives aux services publics et d'autres coûts d'achèvement. Si vous avez un prêt hypothécaire en cours, il sera acquitté, et tout produit résiduel de la vente vous sera transféré. Si vous avez payé des taxes foncières avant la date de conclusion, vous recevrez un remboursement de la part de l'acheteur par l'entremise de l'énoncé des modifications. Si des taxes foncières restent à payer, elles seront déduites du produit de la vente lors de la conclusion du marché.



MLS X10440142

REMISE DES CLÉS

Votre courtier coordonnera la remise des clés avec le courtier de l'acheteur lorsque la vente sera officiellement conclue. Dans certains cas, la prise de possession juridique et la remise des clés s'effectuent le même jour que la conclusion du marché. Il arrive cependant, dans d'autres cas, que la prise de possession ait lieu un jour ou deux après la conclusion du marché, selon les modalités établies dans l'entente. Dans de rares cas, des modifications sont apportées aux dates de conclusion du marché et de prise de possession, d'un commun accord. La flexibilité de toutes les parties et la communication entre elles favorisent une transition finale harmonieuse.

Procédez à la vente de votre propriété en toute confiance. Des courtiers de Sotheby's International Realty Québec vous accompagneront au cours de ces dernières étapes de la vente, des documents définitifs à la remise des clés, afin que chaque détail soit géré de façon harmonieuse et efficiente.



MLS 12943473

Célébration d'une *vente conclue*

Vendre votre propriété constitue un événement majeur, et conclure une vente exige de passer à travers chaque étape avec sérénité et confiance. Atteindre la ligne d'arrivée est un exploit dont vous pouvez être fier. Nous espérons que ce guide aura été un compagnon utile et pertinent lors de ce cheminement avec votre propriété.

Que vous déménagiez dans votre nouvelle résidence, vous installiez dans une nouvelle ville, vendiez un immeuble de placement ou une propriété de villégiature, ou tourniez simplement la page pour ouvrir un nouveau chapitre, votre aventure immobilière ne s'arrête pas là. Chez Sotheby's International Realty Québec, nous sommes là pour vous apporter notre soutien au-delà de la vente, grâce à des ressources, à des aiguillages et à des conseils quand vous en avez besoin.

Merci d'avoir eu confiance en nous concernant une des plus importantes décisions de votre vie.

Si vous avez des questions, avez besoin de conseils personnalisés ou êtes prêt à ouvrir un nouveau chapitre de votre aventure immobilière, communiquez avec un conseiller de Sotheby's International Realty Québec dès aujourd'hui. Nous sommes là pour vous aider, à chacune des étapes.

Glossaire relatif à la *vente*

Accessoire fixe: Accessoire fixe : Un accessoire fixe est un élément de la résidence ou de la propriété qui est fixé de façon permanente et qui, par conséquent, est considéré comme étant une partie de la propriété à inclure dans la vente. Les accessoires fixes habituellement inclus dans la vente d'une résidence comprennent, entre autres, les électroménagers encastrés, comme les fours et les lave-vaisselle, ou les appareils sanitaires, comme les baignoires.

Amortissement : Il s'agit du temps nécessaire pour rembourser totalement un prêt hypothécaire. Il est convenu entre l'acheteur de la résidence et le prêteur hypothécaire.

Analyse comparative du marché (ACM) : Une ACM est un document qu'un courtier immobilier prépare en vue d'établir la valeur marchande d'une propriété en fonction de propriétés comparables vendues récemment dans le quartier, des éléments de la propriété, de son emplacement et des tendances actuelles du marché.

Assurance titre de propriété : Il est recommandé de souscrire une assurance titre de propriété pour protéger l'acheteur de la résidence et le prêteur contre des pertes liées aux titres de propriété ou aux titres juridiques de la propriété, comme des privilèges sur les titres de propriété, une fraude relative aux titres ou des erreurs d'arpentage de la propriété.

Assurance prêt hypothécaire : Ce type d'assurance protège les prêteurs hypothécaires contre les pertes en cas de défaut de paiement du prêt hypothécaire par l'emprunteur. Au Canada, la mise de fonds minimale requise pour une assurance prêt hypothécaire dépend du prix d'achat de la résidence. Habituellement, l'assurance prêt hypothécaire est fournie par la Société canadienne d'habitation et de logement (SCHL), mais il est également possible d'en souscrire une auprès d'une compagnie privée d'assurance d'hypothèques. Consultez la SCHL pour avoir des renseignements détaillés sur les critères d'admissibilité à une assurance prêt hypothécaire pour propriétaires-occupants.

Certificat de statut : Un certificat de statut est un document qui renseigne sur l'état actuel d'une copropriété, notamment des détails sur les règles et les règlements administratifs, les frais et les dépenses communes, l'état financier de la copropriété, toute question d'ordre juridique en suspens et une récente étude du fonds de réserve.

Charges de copropriété/charges communes : Ces charges correspondent aux dépenses que chaque propriétaire de copropriété paie chaque mois à l'association condominiale. Elles contribuent aux dépenses de fonctionnement, comme les services de conciergerie, la sécurité, l'aménagement paysager, le nettoyage, l'entretien des aires communes et les services de gestion de la propriété. Les sommes prélevées par le biais de ces charges sont habituellement divisées entre les dépenses de fonctionnement et le fonds de réserve pour imprévus des copropriétés.

Commission : Ce sont les honoraires à verser aux courtiers immobiliers pour leurs services. La commission se fonde habituellement sur le prix de vente définitif d'une propriété, dont les détails sont à discuter avec votre courtier immobilier.

Conclusion : Moment où l'achat d'une propriété est achevé, une fois que toutes les conditions mentionnées dans l'entente d'achat et de vente sont remplies. Durant la conclusion, les titres de propriété sont transférés à l'acheteur.

Conditions : Exigences particulières qu'il faut satisfaire pour que la vente se concrétise. Les conditions habituelles comprennent l'approbation du financement, une inspection satisfaisante de la propriété ou la vente de la propriété actuelle de l'acheteur.

Contrat : Un contrat est un accord irrévocable conclu entre au moins deux parties, qui mentionne les conditions liées à une transaction légale ou financière.

Contrat de courtage immobilier : Entente légale entre le vendeur et un courtier immobilier, qui mentionne les conditions selon lesquelles le courtier immobilier vendra la propriété. Elle présente des détails importants, comme le prix de vente convenu, la commission du courtier, les responsabilités du courtier inscripteur et la période d'inscription pendant laquelle le courtier immobilier a le droit exclusif de commercialiser et de vendre la propriété.

Coûts de conclusion du marché : Il s'agit de coûts additionnels à payer en plus du prix d'achat d'une propriété pour que le marché soit conclu. Certains coûts sont à la charge de l'acheteur, tandis que d'autres sont à la charge du vendeur ou des deux parties. Cela comprend, entre autres, les honoraires de l'évaluateur, la recherche de titres et les coûts de l'assurance titres, de même que les honoraires d'avocat.

Crédit relais : Le crédit relais est un prêt à court terme qu'un prêteur peut consentir à un acheteur pour lui permettre d'acquérir une nouvelle résidence en attendant la vente de celle qu'il possède. Ce type de financement est courant dans un marché de vendeur, car il procure aux acheteurs les fonds nécessaires à la mise de fonds avant qu'ils disposent du produit de la vente de leur résidence actuelle.

Date de prise de possession : Date à laquelle l'acheteur compte occuper physiquement la propriété. Il peut s'agir de la date de conclusion du marché ou d'une autre qui la suit de peu.

Date d'expiration : La date et l'heure où il faut avoir répondu à l'offre, sinon elle est annulée.

Droits de mutation immobilière : Il s'agit de l'impôt que l'acheteur doit verser à la province ou au territoire où il achète la résidence, à moins de répondre aux critères d'exemption. Le montant varie en fonction de quantité de facteurs dont, entre autres, la province ou le territoire, la municipalité où se situe la résidence, le prix d'achat de la propriété et la taille de la propriété.

Dépôt : Il s'agit du montant d'un acompte que l'acheteur remet au vendeur au moment où l'offre est acceptée. Cet acompte démontre le sérieux qu'il accorde à l'acquisition. Il est souvent détenu par un avocat spécialisé en immobilier ou un notaire jusqu'au jour de la conclusion du marché, moment où il est appliqué à la mise de fonds et au prix total d'achat.

Entente d'achat et de vente : L'entente d'achat et de vente est un contrat irrévocable conclu entre un acheteur et un vendeur de résidence, qui indique les conditions de la vente, des imprévus auxquels il faut faire face, d'une date convenue pour la conclusion du marché et du prix d'achat, en plus d'autres détails importants qui ont été convenus.

Gestionnaire de copropriétés ou de propriétés : Un gestionnaire de copropriétés est un professionnel autorisé dont l'association condominiale a retenu les services pour exercer les responsabilités financières et logistiques nécessaires à l'exploitation d'un immeuble en copropriétés divisées. Ses responsabilités pourraient comprendre, entre autres, la perception de frais, la tenue de livres, le traitement de l'entretien et des réparations, de même que l'organisation et l'administration des réunions du conseil et des propriétaires. Les gestionnaires de propriétés occupent une fonction semblable; ils tendent à s'occuper davantage de problèmes de gestion de logements individuels. Leurs responsabilités comprennent habituellement la communication avec les locataires pour résoudre les problèmes à l'intérieur de leur logement, la préparation et la visite de logements vacants pour de nouveaux propriétaires, l'inspection des logements et la supervision des réparations dans les logements individuels.

Imprévu : Il s'agit d'une clause intégrée au contrat immobilier qui exige que certaines conditions soient remplies avant que le contrat devienne irrévocable.

Mise de fonds : Une mise de fonds est la somme d'argent que vous consacrez à l'achat d'une résidence. Votre prêteur déduit la mise de fonds du prix d'achat de votre résidence. Votre prêt hypothécaire couvre le reste du prix de la résidence. Selon l'Agence de la consommation en matière financière du Canada, le montant minimal de votre mise de fonds dépend du prix d'achat de la résidence. Si votre mise de fonds est inférieure à 20 % du prix de votre résidence, vous devrez habituellement souscrire une assurance prêt hypothécaire.

Au Canada, la mise de fonds minimale dépend du prix d'achat de votre résidence.

- Pour les résidences de 500 000 \$ ou moins, la mise de fonds minimale s'élève à 5 % du prix d'achat.
- Pour les résidences de 500 000 \$ à 1,5 million \$, le minimum est fixé à 5 % de la première tranche de 500 000 \$, et de 10 % pour la portion restante.
- Pour les résidences dont le prix est supérieur à 1,5 million \$, un minimum de 20 % du prix d'achat est exigé.

Cependant, chaque prêt est différent, et les banques ou institutions financières pourraient demander une mise de fonds plus importante selon les circonstances entourant le prêt. Vous devriez consulter votre courtier hypothécaire ou votre prêteur pour comprendre les particularités liées à l'achat de votre propriété.

Montant principal : Somme empruntée d'un prêteur pour acquérir une résidence, dont sont soustraits le montant de la mise de fonds et l'intérêt.

Multiple Listing Service (MLS®) : Base de données des propriétés actuellement à vendre ou à louer, qui comprend des renseignements sur les inscriptions de divers courtiers et agences immobilières, le tout à un seul endroit. Les courtiers immobiliers s'en servent pour aider les clients à chercher des propriétés selon divers critères, comme les éléments de la propriété (c.-à-d. taille des chambres), l'emplacement et la fourchette de prix.

Offre conditionnelle : Dans ce type d'offre, l'acheteur accepte d'acquérir la propriété seulement si certaines conditions sont remplies dans le temps alloué. Souvent, un acheteur est en mesure de rendre le marché conditionnel à sa capacité à vendre sa propre résidence, à obtenir un financement ou à la condition qu'un inspecteur de biens immobiliers professionnel ne décèle pas de problèmes importants concernant la propriété.

Offre d'achat : Une offre est une entente légale soumise à un vendeur concernant l'acquisition d'une résidence. Si toutes les conditions mentionnées dans l'offre d'achat sont remplies dans les délais convenus, l'acheteur et le vendeur ne peuvent plus annuler la vente.

Offre ferme : Une offre ferme, aussi appelée « offre inconditionnelle », correspond à ce qu'un acheteur consent à payer pour une propriété sans évoquer de conditions. Les vendeurs privilégient souvent ce type d'offre qui leur procure une certitude et garantit la transaction. Elle peut cependant présenter plus de risques à l'acheteur, qui ne bénéficie d'aucune clause pour les imprévus lui permettant de résilier le marché à l'apparition de certains problèmes.

Privilège : Un privilège est une créance légale sur une propriété qui donne le droit à un prêteur de prendre possession de la propriété si l'emprunteur ne respecte pas ses obligations de remboursement. Dans le cas d'un prêt hypothécaire, le prêteur détient un privilège sur la résidence jusqu'au remboursement complet du prêt.

Prix courant : Il s'agit du prix auquel un vendeur offre sa propriété sur MLS®/Centris et d'autres réseaux commerciaux. Le courtier immobilier aide à établir un prix courant convenable en fonction des conditions du marché, des éléments de la propriété et des conditions, des objectifs de vente et des ventes comparables.

Prix de vente : Montant convenu pour la vente d'une propriété après des négociations entre un acheteur et un vendeur.

Prix du marché : Correspond à la somme qu'un acheteur sérieux paierait pour une propriété précise et qu'un vendeur accepterait en fonction des tendances actuelles, de l'offre et de la demande locales, et des conditions économiques.

Prêt hypothécaire : Un prêt hypothécaire est un prêt consenti par un prêteur à une personne qui s'en servira pour acquérir un bien immobilier. Il comprend un montant convenu pour le prêt, un taux d'intérêt et une période d'amortissement.

Prêt hypothécaire pouvant être pris en charge : Ce type de prêt hypothécaire permet à l'acheteur d'une résidence de prendre en charge le prêt hypothécaire du vendeur, selon les conditions existantes. Cela peut se révéler avantageux pour l'acheteur, qui n'aura pas besoin d'obtenir un nouveau prêt. Les prêts ne peuvent pas tous être pris en charge, et les acheteurs doivent répondre à certains critères pour bénéficier de cet arrangement.

Prêt hypothécaire à taux d'intérêt fixe : Ce type de prêt hypothécaire garantit que le taux d'intérêt et le montant du versement pour le prêt hypothécaire resteront les mêmes pour une période prédéterminée.

Prêt hypothécaire à taux d'intérêt révisable : Dans ce type de prêt hypothécaire, le taux d'intérêt et le montant du versement du prêt hypothécaire varient en fonction des conditions du marché. Bien que le taux d'intérêt initial de ce prêt hypothécaire soit souvent plus bas, il demeure moins prévisible que celui d'un prêt hypothécaire à taux d'intérêt fixe.

Prêt hypothécaire à taux d'intérêt variable : Pour ce type de prêt hypothécaire, les taux d'intérêt varient en fonction du taux préférentiel du prêteur, sur lequel influe le taux directeur de la Banque du Canada. Les versements hypothécaires demeurent les mêmes, mais la proportion de la somme consacrée à l'intérêt par rapport au montant principal fluctuera.

Ratio endettement-revenu : Le ratio endettement-revenu se calcule en divisant le total des dettes mensuelles d'une personne (comme un prêt hypothécaire et les paiements de voiture) par son revenu mensuel brut, exprimé en pourcentage. Les prêteurs s'en servent pour établir le niveau de risque que représente un candidat à un prêt.

Taux annuel en pourcentage (TAP) : Un TAP correspond au pourcentage des coûts annuels d'un prêt hypothécaire. Il comprend le taux d'intérêt et d'autres frais associés au prêt.

Taux d'intérêt : Pourcentage du montant d'un prêt hypothécaire à verser au prêteur en tant que coût d'emprunt.

Titre de propriété/foncier : Document légal qui présente les renseignements sur le propriétaire actuel de la propriété, les propriétaires précédents et tout privilège ou litige en suspens en lien avec les titres juridiques de la propriété.

Valeur d'expertise : Une valeur d'expertise est l'évaluation impartiale d'une résidence et de sa propriété. Elle permet d'établir une valeur marchande exacte de la propriété à acheter. Réalisée par un professionnel agréé appelé « évaluateur », la valeur d'expertise prend en compte les ventes comparables dans le secteur, les caractéristiques de la propriété et les tendances actuelles ou prévues du marché qui pourraient influencer sur la valeur de la propriété. Ces observations font l'objet d'un rapport dont les prêteurs se servent ensuite pour fixer le montant du prêt.

Valeur imposable : Il s'agit de la valeur d'une propriété attribuée par un évaluateur municipal afin d'établir l'impôt foncier exigible du propriétaire.

Valeur marchande : Estimation d'un prix de vente équitable pour une propriété, fondée sur les éléments de la propriété, son emplacement et la somme obtenue pour des propriétés comparables vendues récemment.

Valeur nette : Correspond à la différence entre la valeur marchande de la propriété et le montant restant sur le prêt hypothécaire. Il s'agit essentiellement de la portion de la résidence qui a été remboursée.



Photo Credit: Unsplash

Foire aux questions sur la vente d'un *bien immobilier*

QUEL EST LE MEILLEUR MOMENT POUR VENDRE MA PROPRIÉTÉ?

Certains disent que le printemps constitue le meilleur moment pour inscrire votre propriété, puisqu'il s'agit de la période où plus de personnes cherchent souvent à déménager lorsque la température est plus clémente, et les acheteurs qui ont des enfants voudront possiblement disposer de suffisamment de temps pour s'installer dans une nouvelle résidence avant le début de la nouvelle année scolaire. Cependant, de nombreux autres facteurs entrent en ligne de compte pour décider du moment où vendre votre propriété.

En voici quelques exemples :

- **L'offre et la demande du marché actuel :** Vous serez sans doute en mesure d'attirer plus d'acheteurs potentiels et de conclure une vente à meilleur prix lorsque la demande est forte et que les options de résidences disponibles se font rares.
- **Votre situation financière :** Un conseiller financier ou un spécialiste en prêts hypothécaires peut vous aider à savoir quels seront vos profits après avoir remboursé votre prêt hypothécaire et assumé les coûts de conclusion du marché et la commission du courtier. Vous devez également vous demander si vous approchez de la fin du terme de votre prêt hypothécaire afin d'éviter des pénalités liées à son remboursement prématuré.
- **Circonstances économiques :** Les gens sont plus susceptibles d'acquérir une nouvelle résidence lorsque l'économie est relativement stable et que les taux d'intérêt sont bas.
- **Moment qui vous convient :** Vendre une résidence et déménager dans une nouvelle peut représenter un bouleversement stressant. Demandez-vous s'il s'agit du meilleur moment pour votre famille et vous de procéder à ce changement

Votre courtier immobilier est la meilleure ressource pour vous aider à déterminer le moment idéal pour vendre en fonction des divers facteurs susceptibles d'entrer en jeu. Il peut vous prodiguer des conseils d'expert qui vous aideront à optimiser votre prix de vente, à faire cadrer le tout avec vos objectifs et à générer le moins de stress possible.

COMMENT FIXER LE PRIX D'INSCRIPTION DE MA PROPRIÉTÉ?

Plusieurs facteurs différents déterminent le prix d'inscription approprié de votre propriété. Votre conseiller immobilier autorisé fera appel à ses excellentes connaissances du marché local pour élaborer une stratégie d'établissement de prix qui répond le mieux à vos objectifs immobiliers, tout en attirant vos acheteurs cibles. Votre courtier immobilier pourrait aussi vous conseiller de soumettre votre propriété à une inspection professionnelle ou à une valeur d'expertise avant de fixer le prix d'inscription.

Foire aux questions sur la vente d'un bien immobilier (suite)

Voici quelques-uns des facteurs permettant de fixer un prix d'inscription :

- **Âge de votre propriété :** Les propriétés plus âgées qui n'ont pas fait l'objet de modernisations ne donneront pas lieu à des prix plus élevés que des propriétés plus récentes.
- **Emplacement :** Certains quartiers se révèlent plus populaires que d'autres. Les acheteurs se montrent davantage intéressés par la proximité de commodités, comme des parcs, le transport public, des écoles de bonne réputation et des lieux de magasinage.
- **Caractéristiques de votre résidence et de votre propriété :** Les détails de votre propriété, comme sa superficie, le nombre de chambres à coucher et de salles de bain, son aménagement et d'autres commodités, comme des pièces-penderies, peuvent contribuer à la valeur de la propriété.
- **Conditions du marché et ventes comparables :** Votre courtier immobilier vous remettra une analyse comparative du marché (ACM) pour évaluer des propriétés comparables vendues récemment dans votre secteur, le fait qu'elles aient obtenu un prix inférieur ou supérieur à celui demandé, ainsi que le temps qu'elles sont restées sur le marché. La demande actuelle pour des propriétés comparables dans votre secteur et l'offre de propriétés présentes sur le marché constituent également des facteurs importants au moment de fixer le prix d'inscription.

PUIS-JE VENDRE MA RÉSIDENCE SANS COURTIER?

Bien que la vente de votre résidence ne nécessite pas l'intervention d'un courtier immobilier, le travail concerté avec un expert peut vous aider à vendre votre propriété plus rapidement et à obtenir possiblement un meilleur prix. La plupart des Canadiens décident de travailler avec un courtier immobilier parce que ses connaissances, son expertise et ses aptitudes de négociateur de Realtor® peuvent leur éviter des erreurs coûteuses au moment de prendre une décision financière majeure.

Voici quelques avantages d'une collaboration avec un courtier immobilier qualifié pour vendre votre propriété :

- **Expertise du marché :** Votre courtier connaît très bien le domaine immobilier et le processus de vente, ce qui permet de réduire l'incertitude que vous pourriez ressentir. Il peut vous aider à élaborer la meilleure stratégie d'établissement de prix pour votre propriété et fixer une échéance pour chaque étape du processus de vente.
- **Service dévoué :** Votre courtier placera toujours vos intérêts à l'avant-plan et consacrera beaucoup de temps à mettre votre propriété en marché, à communiquer avec les acheteurs potentiels et leurs courtiers, à négocier le marché et à s'occuper des documents nécessaires à la conclusion du marché, ce qui vous permet de vaquer à vos activités quotidiennes sans plus de stress.



MLS R2893685

- **Réseau de ressources :** Un courtier immobilier qualifié peut vous aiguiller vers des professionnels capables de vous épauler dans le processus de vente, notamment des professionnels en staging de maisons, des inspecteurs de biens immobiliers, des conseillers juridiques, et plus encore.
- **Tactiques raffinées de mise en marché :** Sotheby's International Realty Québec effectue une mise en marché sans pareille par le biais de divers canaux, notamment sothebysrealty.com et sothebysrealty.ca, qui attirent des millions d'utilisateurs, une promotion exclusive dans des sources médiatiques renommées comme le Wall Street Journal et le Financial Times Property Listings, de la publicité sur les médias sociaux, de la publicité imprimée et de la commercialisation par l'intermédiaire de l'application mobile Sotheby's International Realty et de l'application Apple TV, afin que votre propriété attire les acheteurs les plus qualifiés.
- **Rapports d'étape :** Folio, notre plateforme client exclusive, vous présente des rapports personnalisés et des mises à jour sur l'activité de commercialisation et de vente de votre inscription afin de vous tenir informé tout au long du processus de vente.
- **Excellentes aptitudes de négociateur :** Votre courtier vous aidera à évaluer les offres et vous prodiguera des conseils impartiaux dans des situations comme des batailles d'offres. Il négociera avec le courtier d'un acheteur pour que vous obteniez la meilleure valeur pour votre propriété.



MLS N11922207

Entrez en *contact*

Dans le marché immobilier concurrentiel d'aujourd'hui, prenez soin d'avoir un professionnel expérimenté à vos côtés. Les vendeurs, les acheteurs et les investisseurs les plus perspicaces dans le monde font confiance à Sotheby's International Realty. Nos conseillers chevronnés en immobilier mettent à votre disposition leurs connaissances approfondies, leur professionnalisme et leur minutie, qui ont fait de notre nom un synonyme de confiance dans le domaine de l'immobilier résidentiel.

Nous offrons un service personnalisé, de qualité supérieure, quels que soient votre emplacement ou la valeur de votre propriété. Grâce à plus de 30 bureaux partout au Canada, nous avons les meilleurs courtiers, qui connaissent bien votre marché local. Que vous vous prépariez à vendre votre résidence actuelle, évaluez votre portefeuille immobilier ou songiez à votre prochain déménagement, nous pouvons vous aider. Communiquez avec nous pour amorcer vos prochaines étapes.

* Lifestory Research, étude America's Most Trusted®.



Chantale Tardif

COURTIÈRE EN IMMOBILIER

514.532.0632 p.1
ctardif@sothebysrealty.ca
chantaletardif.com

sothebysrealty.ca

© Sotheby's International Realty Affiliates LLC. Tous droits réservés. Sotheby's International Realty® est une marque déposée de Sotheby's International Realty Affiliates LLC. Une société qui adhère à la politique d'égalité des chances. Égalité des chances en matière de logement. Sotheby's International Realty Québec, Brokerage. Gérée et exploitée indépendamment.

Ce guide vous est présenté à titre d'information générale seulement. Il vous donne un vaste aperçu du processus de vente d'une propriété et d'une résidence au Canada, et ne constitue en rien un ensemble de directives précises pour une transaction. Les lois, les règlements, les taxes et les procédures applicables au domaine immobilier peuvent varier selon la province, la municipalité et des circonstances particulières. Ainsi, les lecteurs devraient consulter des professionnels qualifiés, notamment des courtiers immobiliers, des conseillers juridiques, des comptables et des institutions financières, pour veiller à bien comprendre les obligations, les exigences et les incidences propres à leur situation.

Malgré tous les efforts déployés pour veiller à l'exactitude des renseignements au moment de la publication, Sotheby's International Realty Québec n'apporte aucune garantie ni attestation quant à leur exhaustivité, à leur actualité ou à leur pertinence. Il incombe au lecteur de faire preuve de vigilance et de consulter un expert qui saura lui prodiguer des conseils adaptés à ses besoins particuliers.