



# GUIDE DU VENDEUR



Édition '24

Le Guide par excellence pour tous les vendeurs



**RE/MAX**  
DE FRANCHEVILLE



# A PROPOS

Pour moi, une maison est plus qu'un domicile. C'est un nid, une HOME, un espace pour s'ancrer, s'épanouir, se détendre, se ressourcer, élever ses enfants, travailler, recevoir, célébrer, se reconstruire.... Bref, ce bien est précieux, en plus d'être un investissement important.

J'entends et je suis sensible aux différentes histoires de mes clients. Pour vous cher, VENDEUR, mon désir : faciliter et aider à VENDRE votre propriété dans une approche professionnelle et rigoureuse tout autant qu'humaine et bienveillante. J'ai à coeur la réussite de votre projet, vos intérêts, vos désirs mais aussi votre bonheur.

Pour VENDRE, il me fera plaisir d'agir comme facilitatrice. J'ai plus de 16 années d'expérience qui pourront certainement vous profiter!







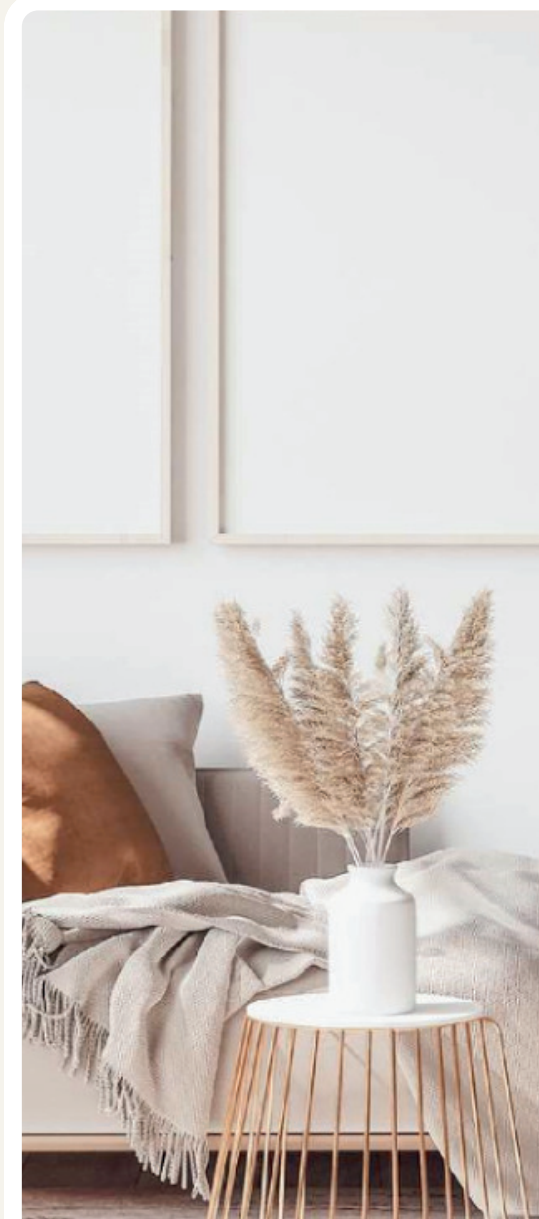
## DANS CE GUIDE

Bienvenue dans le Guide du Vendeur, un outil essentiel à votre disposition pour vous accompagner tout au long du processus de vente de votre propriété.

Le guide présente le AVANT | PENDANT & APRÈS d'une transaction immobilière ainsi que les documents essentiels. Vous trouverez les sections "BON À SAVOIR" qui pourront vous aider davantage lors de ce processus.

Vendre une propriété est une étape importante dans la vie de nombreux propriétaires, et je comprends à quel point cela peut être à la fois excitant stressant.

Laissez-moi vous guider vers le succès de votre vente immobilière grâce à la valorisation de votre propriété !





AVANT





Vendre une propriété peut être une démarche complexe. C'est pourquoi il est essentiel d'être bien informé et bien accompagné. En optant pour la collaboration d'un courtier immobilier, vous bénéficiez de la protection de la Loi sur le courtage immobilier.

Afin de vous préparer au mieux, il est recommandé de vous renseigner sur le rôle du courtier, en particulier sur ses responsabilités et obligations lors de la vente de votre propriété.

Ensuite, vous pourrez conclure un Contrat de courtage exclusif Vente, que votre courtier devra remplir avec vous en utilisant le formulaire Déclarations du vendeur sur l'immeuble (ou la version adaptée à la copropriété divise)

Il revient à votre courtier de vous informer et de vous conseiller de manière appropriée, en respectant ses compétences et son code de déontologie tout au long du processus. N'hésitez pas à lui poser toutes les questions qui vous préoccupent il se doit de vous répondre !

## BON À SAVOIR

Pour toute question, contactez le centre de renseignements Info OACIQ. Un agent d'information pourra vous informer sur toute question touchant votre transaction, la Loi sur le courtage immobilier et ses règlements, et vous dirigera au besoin vers les bonnes instances.

# LE CONTRAT DE COURTAGE VENTE

Quand vous décidez de collaborer avec un courtier pour la vente de votre propriété, il est essentiel de conclure un Contrat de courtage exclusif Vente. Cette étape revêt une importance particulière car ce contrat, tout comme tous les formulaires conçus par l'OACIQ, a été élaboré dans le but de vous protéger, garantissant ainsi que votre transaction se déroule en conformité avec les dispositions de la Loi sur le courtage immobilier.

Lors de la signature de votre contrat de courtage, ou dans les meilleurs délais suivant celle-ci, vous devrez notamment fournir à votre courtier ;



- ✓ A Le certificat de localisation récent, décrivant l'état actuel de l'immeuble;
- ✓ Votre acte de vente;
- ✓ Les factures justifiant l'exécution de travaux (réfection de la toiture, changement de fenêtres ou autres rénovations)
- ✓ Les comptes d'électricité et de gaz, les comptes de taxes scolaires et municipales, solde hypothécaire;
- ✓ Tout document nécessaire au dossier portant, par exemple, sur les installations septiques et l'alimentation en eau potable, rapport d'inspection ou d'expertise, s'il y a lieu





# LA DÉCLARATION DU VENDEUR SUR L'IMMEUBLE

Permet à l'acheteur d'obtenir des précisions sur l'état de votre propriété. Votre courtier la remplira, en même temps que votre Contrat de courtage - Vente. C'est un gage de sécurité, autant pour vous, en vous évitant d'éventuels recours, que pour l'acheteur, en lui permettant de prendre une décision éclairée sur votre propriété.

**Les informations à fournir dans ce formulaire, de bonne foi, et meilleur de votre connaissance sont, entre autres :**

- L'année de construction de votre propriété et de son acquisition
- Les servitudes;
- Les dégâts d'eau;
- La contamination du sol;
- La présence de certains facteurs pouvant affecter la propriété tels que pyrrhotite, radon, et amiante;
- L'état de la toiture, de la plomberie, du système de chauffage et du système électrique;
- Les travaux de réparation ou de rénovation effectués, preuves à l'appui si possible; Les revenus (dans le cas d'un immeuble à revenus)
- Précisions relativement aux accessoires d'appoints (foyer, thermopompe, ...)





PENDANT



# 9 SUGGESTIONS POUR VENDRE VOTRE PROPRIÉTÉ

## FAIRE BONNE IMPRESSION

La première impression des visiteurs est cruciale. Souvent, tout se joue dès qu'ils aperçoivent l'entrée principale de la maison. Veillez à ce que tout soit propre et en bon état, y compris la pelouse et l'aménagement paysager. Lavez les vitres contribue également à rehausser votre propriété. Retirez les feuilles mortes et dissimulez les déchets. En hiver, assurez-vous que les escaliers et l'entrée soient déneigés et déglacés.

## PROCÉDER À QUELQUES RETOUCHES

Retoucher la peinture, les matériaux qui le nécessitent donnera à votre maison un aspect nouveau.

## ÊTRE MINUTIEUX

Ce sont les plus fins détails qui témoignent de l'aspect général d'une propriété. Prenez le temps de bien vérifier le fonctionnement des portes, tiroirs et fenêtres. Procédez à quelques réparations, s'il y a lieu.

## VALORISER LE SOUS-SOL ET LE GRENIER

Le grenier, le sous-sol et les autres espaces de rangement doivent être désencombrés et bien rangés. Éclairiez le tout et n'hésitez pas à appliquer une couche de peinture si nécessaire.

# RANGER LES ARMOIRES

Vous gagnez à mettre de l'ordre dans les armoire; les acheteurs potentiels recherchent des espaces de rangement vastes et commodes comme la remise et le garage, bien présentés, sont des atouts.

# PRIVILÉGIER SALLE DE BAINS ET CUISINE

Ces pièces influencent grandement la décision de l'Acheteur. Nettoyer la robinetterie, s'assurez de la propreté des scellants, réparez les robinets qui fuient, libérez les comptoirs. Tout doit briller de propreté !

# BIEN ÉCLAIRER LA MAISON

Lors des visites, laissez toutes les lumières allumées intérieures et res. Remplacez les ampoules au besoin. La maison paraîtra plus chaleureuse et accueillante.

# ÉLOIGNER LES ANIMAUX

Les animaux sont les meilleurs amis de l'homme. Néanmoins, tenez-les à distance certaines personnes les redoutent ou y sont allergiques; elles risquent d'écouter leur visite en leur présence. Les odeurs qui s'y rattachent peuvent également les rebuter.

# DEMEURER DISCRET

Le courtier immobilier connaît les besoins et désirs des visiteurs; il saura leur présenter tous les avantages qu'offre votre maison. Il est conseillé aux vendeurs de quitter les lieux lors des visites. Les acheteurs seront plus à l'aise.





# LA PROMESSE D'ACHAT

La Promesse d'achat est un formulaire utilisé par le courtier d'un acheteur potentiel pour vous signaler le désir de son client d'acheter votre propriété à certaines conditions clairement identifiées.

LORSQUE VOUS LA RECEVEZ, TROIS POSSIBILITÉS S'OFFRENT À VOUS :

- Accepter l'offre (la Promesse d'achat servira alors à signifier à l'acheteur que vous vous engagez à lui vendre votre propriété)
- Refuser l'offre ;
- Répondre par une Contre-proposition.

Vous pourriez également recevoir plusieurs Promesses d'achat. Dans ce cas, votre courtier devra, dans les meilleurs délais suivant leur réception, vous les présenter et informer les autres courtiers ou potentiels acheteurs de l'existence de toute nouvelle promesse d'achat, sans en dévoiler le contenu. Toute offre d'achat doit rester confidentielle. Pendant ce processus, vous pourriez recevoir une offre bonifiée par un des acheteurs ayant déjà présenté une Promesse d'achat.

## BON À SAVOIR

Il se peut que votre courtier soit appelé à remplir la Promesse d'achat d'un acheteur potentiel si ce dernier n'est pas représenté par un courtier. Cependant, comme le courtier qui vous représente vos intérêts, il ne pourra divulguer à l'acheteur aucune information confidentielle ou stratégique vous concernant.

# LA CONTRE-PROPOSITION

En tant que vendeur, vous pouvez accepter ou refuser toute Promesse d'achat qui vous est présentée. Vous pouvez également faire une contreproposition à l'acheteur.

Ceci a comme premier effet de signaler votre refus de la Promesse d'achat telle que rédigée. Pour ce faire, votre courtier remplira le formulaire obligatoire Contre-proposition à une promesse d'achat qui a été conçu par l'OACIQ.

## EN QUOI ÇA CONSISTE,

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

En incluant ou en excluant certains éléments (ou en leur apportant une précision)

En modifiant le prix de vente ou les délais, tels que la date d'occupation. Toute contre-proposition a pour effet d'annuler les contre-propositions précédentes faites par l'acheteur ou le vendeur.

## BON À SAVOIR

Nous vous offrons le programme Tranquilli-T, une protection offerte exclusivement par les courtiers RE/MAX qui y participent afin de protéger leurs clients. Ce programme est composé 4 volets

*\*certaines conditions s'appliquent\**

- Délai et désistement
- Décès
- Assistance juridique
- Petites créances







APRÈS

# LE NOTAIRE

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

Si vous, le vendeur, êtes le véritable propriétaire;

Si vous avez le droit et la capacité de vendre;

Si votre conjoint ou quelqu'un d'autre doit consentir à la vente;

Si les dimensions du terrain sont exactes;

S'il existe des droits de passage, servitudes, et effectuer plusieurs autres vérifications (arriérage de taxes, etc)

## BON À SAVOIR

Avant la signature de l'acte de vente, nous pouvons organiser une rencontre avec l'acheteur afin de transmettre les renseignements pertinents sur votre propriété.







OUTILS

# OUTIL

Voici un tableau qui vous permettra de faire le calcul des diverses dépenses à prévoir pour la vente de votre propriété : des frais de réparations prévente s'il y a lieu, un certificat de localisation si le vôtre n'est plus valide, votre déménagement,

Rétribution du courtier	\$
Certificat de localisation	\$
Frais de notaire (radiation d'hypothèque, etc)	\$
Remboursement anticipé de l'hypothèque (pénalité)	\$
Ajustement des diverses taxes applicables	\$
Frais de déménagement	\$
<b>Total des frais de vente</b>	<b>\$</b>



# OUTIL

Dans la plupart des transactions, vous n'aurez pas de frais à payer pour la rétribution si la transaction est réalisée avec un courtier immobilier représentant le vendeur.

## QUOI FAIRE AVANT DE DÉMÉNAGER ? VOUS DEVEZ AVISER:

<b>Compagnies responsables de la location d'appareils (fournaises, chauffe-eau, etc)</b>	
<b>Fournisseurs tels que système d'alarme</b>	
<b>Contrat d'entretien, contrat traitement pelouse, déneigement</b>	

- Revenu Québec
- Receveur général du Canada
- Société de l'assurance automobile du Québec (SAAQ) pour permis de conduire Régie de l'assurance maladie du Québec (RAMQ), incluant l'assurance médicaments Élections Québec
- Retraite Québec
- Travail, Emploi et Solidarité sociale
- Abonnements divers (journaux, magazines, transport en commun, Communauto, gym, etc.)
- Agence du revenu du Canada et Élections Canada (1 800 959-7383)
- Anciens Combattants Canada (1 866 522-2022)
- Association professionnelle ou ordre professionnel Association de diplômés
- Assurance automobile
- Assurance-emploi - Gouvernement du Canada (1 800 808-6352)

- Assurance vie
- Assurance collective offerte par votre employeur
- Assurances en tous genres (assurance invalidité, assurance salaire, etc.)
- Cartes de crédit
- Cartes de fidélité et cartes de magasins (Air Miles, Aéroplan, Costco, CAA, etc.)
- Carte Nexus
- Aviser également de votre changement d'adresse:
- Commission scolaire (taxes scolaires)
- Commission des normes, de l'équité, de la santé et de la sécurité du travail (anciennement la «CSST»)
- Commission de la construction du Québec (certificat de compétence) comptable
- Concessionnaire ou fabricant automobile (notamment pour être informé en cas de rappel)
- Dentiste
- Employeur et syndicat
- Établissements scolaires (école, CÉGEP, université, etc.)
- Fédérations ou corporations dont vous faites partie
- Fournisseur d'accès Internet
- Fournisseur de câblodistribution
- Fournisseur de téléphonie cellulaire
- Héma-Québec (si vous donnez du sang)
- Hôpital, médecin et clinique médicale (carte d'hôpital, suivi de dossier, etc.)
- Immigration, Réfugiés et Citoyenneté Canada (immigration, permis de travail, pe mis d'études, etc.)
- Institutions financières (compte bancaire, REER, placements, etc.)
- Ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport du Québec (Aide financière aux études: 1 877 643-3750)
- Obligations déparegne du Canada



- Obligations d'épargne du Québec / Épargne Placements Québec (1 800 463 5229)
- Organismes de charité auxquels vous donnez de l'argent
- Pharmacie
- Régime de pensions du Canada (prestation d'invalidité, pension de survivant, etc. | 800 277-9915)
- Régime de retraite de votre employeur
- Régime québécois d'assurance parentale (1 888 610-7727)
- Sécurité de la vieillesse (1 800 277-9915)
- Services de livraison en ligne (Amazon, eBay, etc.)
- Transports Canada (permis d'embarcation de plaisance et licence de pilote d'aéronef ou de contrôleur aérien)



ISABELLE HARDY

Courtier Immobilier



819.386.5012



819.373.7140



isabelle.hardy@remax-quebec.com

