



Guide du vendeur



ProprioDirect
AGENCE IMMOBILIÈRE

Table des matières

Introduction — Vendre avec un courtier immobilier Proprio Direct	3
Avant — Bien se préparer	5
1. Définissez vos besoins	6
2. Faites équipe avec un courtier immobilier Proprio Direct	7
3. Signez votre contrat de courtage	10
4. Remplissez le formulaire de Déclaration du vendeur sur l'immeuble	12
5. Vérifiez votre prêt hypothécaire	14
6. Fournissez la documentation nécessaire à la vente	15
7. Préparez votre propriété pour la vente	17
Bon à savoir	20
Pendant — Soyez bien accompagné	24
8. La mise en marché	25
9. Les visites	27
10. La promesse d'achat	29
11. Les offres d'achat et les négociations	30
Après — Vous avez vendu !	33
12. Conclure la vente chez le notaire	34
13. La remise des clés chez le notaire	37
14. Le déménagement	38





Vendre avec un courtier immobilier Proprio Direct

Les courtiers de votre histoire depuis 35 ans !

Proprio Direct offre l'accompagnement et l'expertise de près de 800 courtiers immobiliers desservant les quatre coins de la province. En nous choisissant, vous profitez du savoir-faire et de l'expérience d'une bannière québécoise dont l'efficacité est reconnue depuis de nombreuses décennies.

Notre modèle d'affaires repose sur les intérêts de nos clients ; vous êtes au cœur de nos préoccupations ! Notre service est donc orienté vers l'expérience client.





Les grandes étapes pour vendre votre maison

*Un accompagnement de **A à Z** ›*



AVANT

Bien se préparer

Avez-vous pris votre décision ?





Définissez vos besoins

Avant de mettre votre propriété en vente, il est important que vous vous posiez les bonnes questions pour faciliter votre processus de réflexion :

- **Pourquoi vendez-vous votre maison ?**
 - Est-ce que votre famille s'agrandit ?
 - Préparez-vous votre retraite ?
 - Souhaitez-vous vous rapprocher de votre famille ?
 - Prévoyez-vous un voyage ?
 - Etc.
- **Quand est-ce que vous voulez vendre ?**
- **Est-ce que vous vendez pour acheter une nouvelle demeure ?**
- **Est-ce que vous voulez vendre avec l'aide d'un courtier immobilier ?**



Faites équipe avec un courtier immobilier Proprio Direct

Avec vous de la première à la dernière poignée de main !

Notre service est orienté vers l'expérience client et en plus, nos courtiers immobiliers vendent **25 % plus de propriétés que la moyenne des courtiers du Québec**¹. Vous pouvez donc faire confiance à nos 800 courtiers immobiliers. Ils sont encadrés par la Loi sur le courtage immobilier, un code de déontologie et des règlements garantissant une protection légale lors du processus de vente et d'achat.



¹ Source : Centris janvier à mars 2023

La valeur ajoutée des courtiers immobiliers Proprio Direct

Le modèle d'affaires de Proprio Direct repose sur une **formule unique et flexible** qui attire 100 % des acheteurs afin d'obtenir les meilleurs résultats pour nos clients vendeurs. Il est possible pour le vendeur de trouver son acheteur tout en profitant des services d'un

courtier du début à la fin de la transaction. En plus, il bénéficie d'un **taux de commission avantageux à 2 %**.² Le meilleur des deux mondes !

² Quand l'acheteur choisit d'acheter directement sans l'intermédiaire d'un autre courtier. Rétribution minimale de 3 000\$, taxes en sus.



Voici quelques questions à vous poser lorsqu'il vient le temps de choisir le bon courtier :

- Est-il titulaire d'un permis de l'OACIQ ?
- Combien de propriétés a-t-il vendues dans votre secteur ?
- Connaît-il bien votre secteur ?
- Quels services propose-t-il ?
- Est-il disponible ? Est-il prêt à répondre à toutes vos questions ?
- Quelles sont ses suggestions de mise en marché ?
- Quel est le pourcentage de sa commission ?
- Quels types de programmes son agence immobilière offre-t-elle à ses clients ?
- Est-ce qu'il y a une chimie qui s'installe entre vous ?



Le travail du courtier est de :

- Vous informer des conditions actuelles du marché et de celui de votre secteur ;
- Vous aider à établir la juste valeur marchande de votre propriété ;
- Vous préparer un plan de mise en marché personnalisé ;
- Enregistrer et publier votre propriété sur les réseaux MLS® et Centris exclusifs aux courtiers immobiliers ainsi que sur plus de 100 sites immobiliers (Visibili-T: programme Proprio Direct) ;
- Assurer la coordination des appels et des visites ;
- Coordonner le travail des autres professionnels et vous faire profiter de son réseau ;
- Vous présenter les offres d'achat et négocier en votre nom ;
- S'assurer que tous les documents requis sont conformes, bien complétés et que les dates limites et conditions sont respectées ;
- Vous assister, au besoin, pour le financement hypothécaire pour profiter des meilleures offres ;
- Vous accompagner chez le notaire lors de la clôture de la transaction.



Signez votre contrat de courtage

Une fois que vous avez trouvé votre courtier immobilier, vous signez un contrat de courtage. En signant ce dernier, **vous donnez officiellement à votre courtier immobilier le feu vert pour agir comme intermédiaire à la vente de votre maison.** Ce contrat accorde à l'agence immobilière de votre courtier l'autorisation de commercialiser et procéder à la mise en marché. De plus, celui-ci détermine le rapport juridique entre vous et l'agence ainsi que les conditions que vous souhaitez fixer.

Le contrat de courtage :

- Définit vos droits et vos obligations ainsi que ceux de votre courtier immobilier ;
- Fournit des informations détaillées sur votre propriété qui peuvent être publiées sur le système MLS® de la chambre immobilière en vue d'aider les acheteurs potentiels à trouver votre bien immobilier ;
- Constitue la base de la préparation d'offres pour l'achat de votre maison.

Voici les différents types de contrats de courtage exclusifs :

1

Contrat de courtage exclusif

Vente

Immeuble principalement résidentiel de moins de 5 logements excluant la copropriété

2

Contrat de courtage exclusif

Copropriété divisée

Fraction d'un immeuble principalement résidentiel détenu en copropriété divisée

3

Contrat de courtage exclusif

Copropriété par indivision

Part d'un immeuble principalement résidentiel détenu en copropriété par indivision

4

Contrat de courtage exclusif

Vente

Maison mobile sur terrain loué

5

Contrat de courtage général exclusif

Vente

Terrain commercial et semi-commercial



Remplissez le formulaire de Déclaration du vendeur sur l'immeuble

Ce formulaire dresse un portrait de la propriété mise en vente. Il permet donc à l'acheteur d'obtenir des précisions sur l'état actuel de cette dernière et protège les deux parties. Votre courtier immobilier Proprio Direct le remplira avec vous lors de la signature de votre contrat de courtage. Cette déclaration vous évitera d'éventuels recours de la part de l'acheteur. De plus, la Déclaration du vendeur sur l'immeuble est accessible à tous les acheteurs qui veulent faire une promesse d'achat, courtiers, inspecteurs en bâtiment ou toute autre personne impliquée dans la transaction. Lorsque vous recevrez une promesse d'achat, l'acheteur devra signer le formulaire et l'annexer à celle-ci.

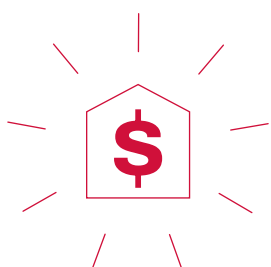
À noter que si vous refusez de le remplir ou de le signer, le courtier ne pourra pas exécuter son contrat de courtage.

Vous devez donc répondre aux questions du formulaire au meilleur de vos connaissances et fournir de bonne foi les informations sur l'historique de votre propriété ainsi que les pièces justifiant vos déclarations. Les questions portent sur divers aspects, comme :

- **L'année de construction de votre propriété et de son acquisition ;**
- **Le statut de votre prêt hypothécaire ;**
- **Le type de fondations ;**
- **Les servitudes ;**
- **Les dégâts d'eau ;**
- **La contamination du sol ;**
- **La présence de pyrite, de radon, de mэрule pleureuse, d'amiante, etc. ;**
- **L'état de la toiture, de la plomberie, du chauffage ;**
- **La présence de fissures ou d'infiltrations ;**
- **Les travaux de réparation ou de rénovation effectués, preuves à l'appui si possible ;**
- **Les revenus (dans le cas d'un immeuble à revenus).**



Vérifiez votre prêt hypothécaire



Rembourser votre prêt hypothécaire

Un prêt hypothécaire « ouvert » vous permet de rembourser la totalité de votre solde à tout moment, sans pénalité. Si vous avez un prêt hypothécaire « fermé », attendez-vous à payer une pénalité dont le montant peut dépendre de plusieurs facteurs. Peu importe le type de prêt, vous pourriez également avoir à déboursier des frais de quittance chez le notaire, reliés avec la radiation de votre prêt.



Transférer votre prêt hypothécaire

Un prêt hypothécaire « transférable » est un prêt hypothécaire que vous pouvez transférer d'une propriété à une autre sans pénalité. C'est un avantage si le taux d'intérêt appliqué à votre prêt hypothécaire est inférieur aux taux en vigueur. Par contre, si les taux d'intérêt ont baissé, c'est sans doute plus avantageux de contracter un nouvel emprunt.



Transférer votre prêt hypothécaire à l'acheteur

Si le taux d'intérêt de votre prêt hypothécaire est inférieur aux taux en cours, cela peut être un argument de vente supplémentaire aux yeux des acheteurs souhaitant le reprendre.



Fournissez la documentation nécessaire à la vente

Vous devez transmettre ces documents à votre courtier immobilier lors de la signature de votre contrat de courtage :

- **Certificat de localisation décrivant l'état actuel de l'immeuble ;**
- **Acte de vente ;**
- **Factures justifiant l'exécution de travaux (réfection de la toiture, changement de fenêtres ou autres rénovations) ;**
- **Factures d'électricité, de gaz et de taxes municipales et scolaires ;**
- **Dernier relevé du prêt hypothécaire ;**
- **Documents d'assurance habitation ;**
- **Tout document nécessaire au dossier (installations septiques et alimentation en eau, etc.) ;**
- **Etc.**

Si vous êtes propriétaire d'une copropriété, vous devez aussi fournir :

- Déclaration de copropriété ;
- Certificat de localisation de la partie privative et des parties communes ;
- Convention d'indivision pour un condo indivis ;
- États financiers ;
- Procès-verbaux des dernières réunions ;
- Règlements de l'immeuble ;
- Informations sur le fonds de prévoyance et le fonds de réserve;
- Etc.

Si vous êtes propriétaire d'une propriété à revenus, vous devez donner :

- Copies des baux en vigueur ;
- Documents d'assurance habitation ;
- Factures des réparations effectuées ;
- Contrats des dépenses afférentes (dénégement, pelouse, entretien, paysagement, concierge, etc.);
- Etc.





Préparez votre propriété pour la vente

Avant la vente, c'est le moment de corriger les petites imperfections de votre propriété : les trous dans les murs, la peinture écaillée sur les plinthes et le fouillis dans le sous-sol, etc. Faites briller votre maison pour faire bonne impression aux acheteurs potentiels !

Faites inspecter votre propriété

Une inspection prévente n'est pas obligatoire, mais permet de :

- Connaître l'état complet de la propriété avant la mise en vente ;
- Déceler les problèmes potentiels ou existants ;
- Effectuer quelques petits travaux pour augmenter la valeur de la maison ;
- Démontrer votre bonne foi et votre volonté d'être transparent.



Faites briller votre
maison pour faire
bonne impression
aux acheteurs
potentiels !

Désencombrez votre maison

Votre propriété aura l'air beaucoup plus grande et plus attrayante si vous rangez les placards, enlevez les meubles encombrants et réaménagez les pièces afin de mieux utiliser l'espace. Jetez, donnez, recyclez ou vendez tout objet dont vous n'avez plus besoin.

Procédez au grand ménage du printemps

Nettoyez tout, tout, tout : planchers, fenêtres, murs, portes et plinthes ! Une fois que votre maison brille, gardez-la ainsi ! On ne sait jamais quand l'acheteur idéal pointera le bout de son nez.

Faites autant de réparation que possible

Certaines réparations sont essentielles, comme une toiture ou une fondation qui coule ainsi que des problèmes électriques dangereux. Réparez toutes les petites choses, par exemple, les robinets qui fuient, les portes qui grincent et les fissures dans le plafond.

Dépersonnalisez votre maison

Vous voulez que les acheteurs aient l'impression d'être chez eux et non chez vous ! Enlevez les photos de famille, votre collection de trophées et vos souvenirs de voyages. Il est conseillé de ranger les effets personnels qui pourraient distraire l'acheteur.

Donnez un coup neuf à votre maison

Pas besoin de dépenser une fortune pour faire une grande différence ! Remplacez les rideaux usés par des rideaux neufs. Pour accroître l'effet de grandeur des pièces, accrochez-y des miroirs. Songez à repeindre votre maison dans des tons neutres et lumineux. Optez aussi pour des plantes d'intérieur. À l'extérieur, taillez les arbres, sarcliez les plates-bandes et songez à mettre en terre quelques plantes à fleurs pour donner une bonne impression au premier coup d'œil ! En hiver, déneigez les allées et grattez la glace afin d'éviter des accidents.

Comparer les coûts des améliorations par rapport au rendement potentiel

Ne vous emportez pas avec les travaux !

Posez-vous les bonnes questions :

1. Est-ce que l'amélioration rendra ma maison plus attrayante aux yeux des acheteurs ?
2. Est-ce que la valeur de ma maison augmente grâce aux améliorations ?

Votre courtier immobilier Proprio Direct saura vous conseiller pour la préparation de votre maison.





Bon à savoir

*Quelques conseils pour
une transaction sans tracas ›*

Bon à savoir

Ne payez rien avant d'avoir vendu !

Votre courtier immobilier Proprio Direct ne vous coûte rien si vous n'avez pas vendu. Le courtier immobilier est rémunéré par une commission et celle-ci est payable lors de la vente seulement.



Notre programme Sérénité-T

L'assurance d'une transaction en toute confiance !

La protection **Sérénité-T**, offerte par nos courtiers participants, vous donne accès à un service d'assistance légale spécialisé en immobilier pour répondre à toutes vos questions en lien avec votre transaction immobilière. Cette couverture gratuite vous propose une gamme complète d'assurances et de services de protections immobilières qui vous protégeront des imprévus avant, pendant et après votre transaction immobilière.

3 volets de protections offertes

- ✓ **Protection contre les délais ou désistements lors de la transaction**
- ✓ **Couverture des frais juridiques encourus en cas de litige**
- ✓ **Service d'assistance légale pour vos questions liées à la transaction**

Plus d'infos



Bon à savoir



Faut-il vendre avant d'acheter ou acheter avant de vendre ?

Les deux stratégies sont possibles : votre courtier immobilier Proprio Direct saura vous conseiller et coordonner l'ensemble des démarches, dates et délais en fonction de l'état du marché, votre situation financière et vos besoins.

Trouver sa future demeure sans avoir vendu

En tant qu'acheteur, vous pouvez faire une offre « conditionnelle » à la vente de votre propriété actuelle afin d'éviter d'avoir à en payer deux en même temps.

Pour pouvoir acheter avant d'avoir vendu, il est possible de contracter auprès de votre institution financière un financement provisoire. Cela vous permettra de disposer de la mise de fonds nécessaire pour acquérir votre maison « coup de cœur ».

Vendre sans avoir déniché sa nouvelle propriété

En tant que propriétaire-vendeur, vous pourriez essayer de reporter la date de prise de possession afin de disposer de plus de temps pour trouver votre prochaine propriété.

Comment déterminer le juste prix de propriété ?

Pour attirer l'attention des acheteurs et maximiser vos chances de vendre rapidement, vous devez établir le juste prix de votre propriété. Dans un marché concurrentiel, c'est la loi du marché qui prévaut.

Si vous établissez un prix trop bas, vous risquez de perdre des milliers de dollars qu'un acheteur aurait pu vous verser.

Si vous établissez un prix trop haut, vous risquez de faire fuir les acheteurs intéressés et de laisser votre maison trop longtemps sur le marché. Ensuite, lorsque vous réduirez le prix, des acheteurs potentiels pourront penser que vous êtes mal pris et tenteront de profiter de la situation en déposant des offres plus basses.

Votre courtier estimera la valeur d'une propriété

Par le biais du système MLS® de leur chambre immobilière, les courtiers immobiliers peuvent comparer votre maison à d'autres propriétés similaires qui ont récemment été vendues dans votre secteur. Il n'y a pas deux propriétés identiques, mais votre courtier saura adapter ses calculs en fonction des différences.

Une nouvelle mise en marché suscite généralement un intérêt et un niveau d'activité plus important. Accompagnés de leurs clients, les courtiers immobiliers de votre secteur voudront visiter votre maison le plus rapidement possible. Assurez-vous d'avoir établi le bon prix pour tirer profit de cette première vague d'enthousiasme.

Bon à savoir

Frais à déboursier lors de la vente d'une maison

Pour éviter les mauvaises surprises, la planification demeure l'élément clé. Voici les frais à prévoir lors de la vente :

- Préparation et réparations (nettoyage, peinture, travaux et entretien)
- Inspection prévente
- Certificat de localisation
- Notaire (frais de radiation, etc.)
- Remboursement anticipé de l'hypothèque (pénalité)
- Acquittance de l'hypothèque
- Ajustement des diverses taxes applicables
- Loyer (si occupation postérieure à la vente)
- Coûts de préparation (vérification des installations, nettoyage, peinture, réparations et entretien)
- Vidange septique, ramonage de cheminée
- Rétribution du courtier
- Déménagement

Vendre dans un marché d'acheteurs ou dans un marché de vendeurs

Dans un marché de vendeurs, l'offre est faible et la demande est importante. Les acheteurs sont donc nombreux à convoiter les mêmes propriétés. Cela donne un avantage au vendeur qui pourra vendre rapidement sa maison si le prix a été bien évalué.

Dans un marché d'acheteurs, l'offre est importante et la demande est faible. Les vendeurs ont dans ce cas-là peu de visites, les acheteurs ont l'embarras du choix et ils peuvent négocier le prix à la baisse. Si vous devez vendre rapidement, pensez à baisser légèrement votre prix, cela vous aidera à accélérer les choses.



Vendre selon les saisons

Certaines périodes sont plus propices que d'autres. Par exemple, les acheteurs s'activent davantage au printemps quand le beau temps revient puisque généralement les locataires doivent renouveler leur bail au 31 mars. Alors que les mois d'hiver ont tendance à tourner au ralenti. Cela dit, il y a des acheteurs toute l'année et le caractère saisonnier n'est qu'un des nombreux facteurs dont il faut tenir compte.

Les taxes (TPS/TVQ) applicables aux services de professionnels

Les services de professionnels sont assujettis à la TPS et à la TVQ.

A photograph of a man and a woman smiling and looking at a screen together. The man is in the foreground, wearing a dark green shirt, and the woman is behind him, wearing glasses and a white shirt. The image is partially covered by a dark overlay and a red diagonal shape at the bottom.

PENDANT

Soyez bien accompagné





La mise en marché

Programmes exclusifs

La mise en marché est une étape cruciale dans la vente d'une propriété ! Proprio Direct a développé une gamme de programmes exclusifs qui encadrent chacun des aspects menant à la vente.

VISIBILI-T

Lorsque vous faites affaire avec un courtier immobilier Proprio Direct, vous avez automatiquement accès à notre programme **Visibili-T**. Ce dernier vous permet d'afficher votre propriété gratuitement sur les sites immobiliers les plus populaires dont, entre autres, Centris, Realtor (MLS), Logis Québec, Prestige MLS. Votre propriété se retrouvera donc sur plus de 100 sites nationaux et internationaux, portails et médias sociaux, rejoignant ainsi plus d'un million d'acheteurs par mois.

ACTIVI-T

Notre programme exclusif **Activi-T** permet à votre courtier immobilier Proprio Direct de vous offrir un rapport complet et personnalisé de toutes les activités entourant la vente de votre propriété.

D'un seul clic, vous :

- Voyez le nombre de visites que votre propriété génère ;
- Consultez les plus récentes données du marché et celles de votre secteur ;
- Accédez au journal de bord de votre courtier et voyez les comptes rendus des plus récentes activités sur votre propriété.

Outils de mise en marché



Les photos

La prise de photos de qualité est importante, leur publication étant un moyen efficace de bien mettre votre propriété en valeur et de la rendre plus attirante aux yeux des acheteurs potentiels. L'objectif : générer des visites. Aujourd'hui, plusieurs choix s'offrent à vous, allant de la photo en haute définition jusqu'aux visites virtuelles en 3D.



Un vaste réseau de professionnels

Votre courtier immobilier Proprio Direct fait partie d'un vaste réseau de courtiers immobiliers qui, ensemble, représentent des centaines d'acheteurs potentiels. De plus, les courtiers immobiliers utilisent une base de données commune et exclusive (le système MLS®) à partir de laquelle plus de 15 000 courtiers partagent l'information sur l'ensemble des propriétés à vendre.



La publicité Web

Le Web est aujourd'hui un outil incontournable (réseaux sociaux, sites de petites annonces, etc.) pour vendre sa maison. Il permet d'atteindre un plus grand nombre d'acheteurs et de faire valoir les qualités qu'offre votre bien grâce aux photos ou aux outils de géolocalisation.



Le bouche-à-oreille

Une technique vieille comme le monde, mais ô combien efficace ! Votre maman en parle à une amie qui le répète au boulot. Ensuite, une personne qui cherche une propriété dans le secteur reçoit l'information. Et voilà ! Un acheteur potentiel vient d'être trouvé !



Les visites libres

La visite libre est un outil efficace pour accélérer le processus de vente, à condition qu'elle soit bien organisée ! Votre courtier immobilier s'occupera d'organiser et d'en faire la promotion afin d'attirer des acheteurs potentiels à visiter votre propriété sans rendez-vous à une date prédéterminée.



La pancarte « À vendre »

La pancarte « À vendre » demeure, encore aujourd'hui, un moyen de publicité extrêmement efficace ! Elle permet d'offrir une visibilité au voisinage immédiat et aux passants. Exigez-la dès l'inscription de votre propriété !



Les visites

Voici quelques précieux conseils pour vous assurer du bon déroulement des visites



Faites briller votre maison et allumez toutes les lumières

- Nettoyer et dépersonnaliser votre demeure ;
- Ouvrir vos stores et vos rideaux ;
- Remplacer les ampoules grillées ;
- Décorer vos pièces avec des fleurs et des plantes vertes.



Évitez de cuisiner avant les visites

Aérez les pièces et allumez une bougie parfumée. D'ailleurs, il vaut mieux opter pour une fragrance légère ; créez une ambiance olfactive avec une fournée de biscuits, du café qui coule ou des parfums ambiants.

Laissez les visiteurs circuler librement

Vous voulez que les visiteurs soient détendus et qu'ils se sentent déjà chez eux. Restez à l'écart et laissez votre courtier ou le courtier des acheteurs accompagner les visiteurs. Il sait quelles caractéristiques intéressent les acheteurs et peut mieux réussir à les mettre en valeur.

Ne précipitez rien

N'essayez pas d'intéresser le client à acheter des meubles avant qu'il ait décidé d'acheter la maison. Vous pourriez compromettre la transaction. Il est important d'attendre le moment opportun.

Ne négociez pas avec l'acheteur qui est accompagné d'un courtier

Il est peut-être tentant de discuter avec l'acheteur du prix de vente ou de la prise de possession, mais il est plus sage de laisser le courtier s'en occuper. Il est qualifié pour négocier en tenant compte de vos intérêts.





La promesse d'achat

La Promesse d'achat est un document qui formalise l'offre d'achat d'un acheteur potentiel. Il contient les termes et les conditions de l'offre, y compris le prix proposé pour la propriété, les conditions de financement, les délais, les modalités de paiement, les inclusions et exclusions, et toutes autres conditions spécifiques à l'offre.

Le courtier immobilier doit utiliser l'un des formulaires de Promesse d'achat conçus par l'OACIQ :

- **Promesse d'achat — Immeuble principalement résidentiel de moins de 5 logements excluant la copropriété ;**
- **Promesse d'achat — Copropriété divise — Fraction d'un immeuble principalement résidentiel détenu en copropriété divise ;**
- **Promesse d'achat — Copropriété par indivision — Part d'un immeuble principalement résidentiel détenu en copropriété par indivision ;**
- **Promesse d'achat — Maison mobile sur terrain loué.**



Les offres d'achat et les négociations

Il s'agit d'un moment palpitant et souvent empreint d'émotions. Il faut donc rester objectif ! Ne vous inquiétez pas, votre courtier immobilier Proprio Direct vous guidera tout au long du processus.



Prendre connaissance des offres

Votre courtier immobilier vous présentera chaque offre soumise. Le courtier de l'acheteur peut aussi être présent. En général, il est là pour défendre les intérêts de ses clients lors des négociations.



Ne pas s'arrêter au prix

C'est à ce moment que les émotions peuvent se faire sentir, mais il faut rester calme et prendre le temps de tout analyser. Votre courtier immobilier saura vous conseiller quant à l'interprétation et au bien-fondé de l'offre dans son ensemble.



Discuter de l'offre

Prenez le temps d'en discuter avec votre courtier. N'hésitez pas à poser des questions et demander des précisions.



3 options pour répondre à une offre :

✓ Accepter l'offre

Tous les termes de l'offre d'achat (prix, conditions, date d'occupation, etc.) vous conviennent, donc vous acceptez leur proposition. Notez qu'une offre d'achat acceptée devient un contrat irrévocable. Vous devrez alors vous conformer à toutes les conditions de vente prévues dans celle-ci.

✗ Refuser l'offre

L'offre est tout simplement trop loin du prix demandé ou alors certaines conditions sont totalement déraisonnables.

➡ Faire une contre-offre

L'offre qu'on présente ne vous satisfait pas entièrement. Vous faites donc une contre-offre, par exemple, en incluant ou en excluant certains éléments, en modifiant le prix de vente ou encore, en changeant les délais (date d'occupation).

L'achat est conditionnel à l'obtention du financement

L'acheteur doit la plupart du temps obtenir un prêt hypothécaire afin de procéder à l'achat de la propriété convoitée. Conséquemment, la vente aura lieu seulement si l'acheteur obtient son prêt hypothécaire. Afin de réaliser cette clause, l'engagement du prêteur devra être exempt de conditions.

L'acheteur veut récupérer le prêt hypothécaire existant

Vous aviez obtenu un excellent taux hypothécaire et l'acheteur ne prendra votre maison que s'il peut bénéficier de vos basses mensualités.

L'achat est conditionnel à la vente de sa maison

L'acheteur n'a pas encore vendu sa maison et il veut se mettre à l'abri du coût de deux propriétés. Votre courtier se renseignera auprès du courtier de l'acheteur sur la maison de celui-ci et sur les chances qu'il a de la vendre rapidement.

L'achat est conditionnel à l'inspection de la propriété

Le courtier de l'acheteur a l'obligation de recommander de faire effectuer une inspection par un professionnel ou un inspecteur en bâtiment reconnu. Il évaluera tout ce qui est visible : structure, toiture, plomberie, installation électrique, etc. Il remettra ensuite à l'acheteur un rapport détaillé de son inspection.



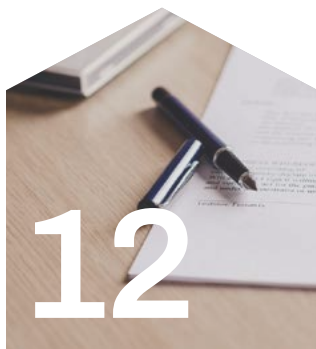
La double représentation

Lors d'une transaction immobilière, un courtier immobilier résidentiel ne peut pas représenter simultanément un acheteur et un vendeur en ayant un contrat de courtage avec les deux parties, car leurs intérêts sont opposés. La double représentation est interdite par la Loi sur le courtage immobilier. L'acheteur ne désirant pas se faire représenter pourra bénéficier d'un traitement équitable de la part de votre courtier qui ne défendra que vos intérêts et pas ceux de l'acheteur.

APRÈS

Vous avez vendu !





Conclure la vente chez le notaire

Dès que la promesse d'achat ou la contre-proposition est acceptée et que toutes les conditions sont réalisées, il ne reste qu'à officialiser la transaction chez le notaire. Cette visite est obligatoire afin d'entériner l'acte de vente.

Le rôle du notaire

- S'occuper des aspects légaux et du financement hypothécaire
- Préparer et fournir les actes d'achat et de vente ainsi que l'acte de prêt hypothécaire
- Transférer les titres de propriété
- Radier le prêt hypothécaire et obtenir la quittance
- Examiner les titres de propriété, les dimensions, le zonage, les charges, les servitudes, le certificat de localisation, les documents publiés au Registre foncier et tous les autres documents fournis par le vendeur (contrat de mariage, jugement de divorce, etc.).
- Vérifier si l'immeuble est libre de toutes dettes
- Calculer les ajustements et préparer l'état des répartitions tenant compte de ses frais professionnels, des frais de radiation du prêt hypothécaire existant, des taxes, des frais de copropriété s'il y a lieu, de la rétribution du courtier et autres frais
- Rédiger, faire signer et publier l'acte de vente au Registre foncier

Le choix du notaire et les frais à payer

En règle générale, le notaire est désigné par l'acheteur et les honoraires sont payés par celui-ci. Le montant peut varier en fonction de la complexité du dossier et de l'étude du notaire.

Le vendeur peut avoir à payer certains frais, par exemple :

- Obtention de l'état de compte du créancier hypothécaire du vendeur, remboursement du solde du prêt, préparation de l'acte de radiation et publication au Registre foncier ;
- Obtention des relevés de taxes municipales, scolaires, eau ;
- Obtention de l'état des dépenses pour une copropriété ;
- Obtention d'une assurance-titre ;
- Préparation du formulaire obligatoire par le Registre foncier ;
- Transfert de fonds ;
- Préparation de procuration ;
- Retenue de fonds en fidéicomis incluant la convention de retenue et la gestion ;
- Prêt-pont ;
- Rencontre différée de celle de l'acheteur à la demande du vendeur ;
- Déclaration de transmission d'un immeuble ;
- Régularisation des vices de titres, etc.

Le vendeur doit aussi payer les montants que le notaire a déboursés pour lui

- Les frais de publication de l'acte de radiation au Registre foncier ;
- Les frais d'obtention des relevés de taxes municipales et scolaires officiels ;
- Les frais d'obtention de l'état des charges de la copropriété ;
- Prime d'assurance-titre ;
- Les frais de virements bancaires destinés au paiement du courtier immobilier, du certificat de localisation, des arrérages de taxes ;
- Les frais de gestion de la comptabilité en fidéicomis effectuée pour le vendeur ;
- Les copies d'actes ;
- Les frais de messagerie, etc.

La facture du notaire comprend ses honoraires, les déboursés et les taxes (TPS et TVQ).³

3 Chambre des notaires du Québec. Facturation, [En ligne].
[<https://www.cnq.org/vos-services-notariaux/immobilier/facturation/#faq-1032>]
(Consulté le 20 mars 2023).



Les documents requis à l'acte notarié

- Copie de la promesse d'achat et de ses annexes ;
- Certificat de localisation en règle ;
- Impôt foncier ;
- Titres d'acquisition de la propriété ;
- Contrat de mariage ou certificat de divorce ;
- Police d'assurance feu/vol ;
- Copie des reçus ainsi que des garanties des travaux majeurs effectués sur la propriété ;
- Copie du prêt hypothécaire ou de la quittance.

S'il y a lieu :

- Déclaration de copropriété ;
- Coordonnées du syndicat des administrateurs des condominiums ; contrat de location (chauffe-eau, système d'alarme, etc.) ;
- Copie des baux.





13

La remise des clés chez le notaire

Habituellement, la signature de l'acte de vente chez le notaire marque l'étape finale lors d'une transaction immobilière. Le vendeur remet les clés à l'acheteur. Toutefois, cela n'empêche pas que la remise se fasse après signature de l'acte de vente. Il faut que cette condition soit incluse dans la promesse d'achat. Par exemple, si vous voulez rester encore quelques semaines dans la maison. Vous devrez alors vous entendre et programmer une rencontre pour remettre les clés au nouveau propriétaire.



Le déménagement

Comment bien organiser son déménagement ?

Vous vous lancez dans une grande aventure dans les prochaines semaines : vous déménagez dans votre toute nouvelle propriété ! Ce n'est un secret pour personne, un déménagement peut-être à la fois très excitant et très stressant. Pour que cette journée se déroule dans la bonne humeur, nous avons dressé une liste de conseils à suivre avant et pendant pour bien organiser votre déménagement.

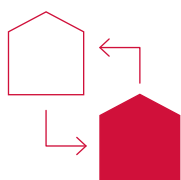
Avant le déménagement

Fixez la date du déménagement. Si c'est possible, prévoyez quelques jours avant cette date pour peindre et faire le ménage.

Obtenez des soumissions auprès de plusieurs déménageurs et assurez-vous qu'ils sont fiables. À noter que lors de la haute saison, le 1^{er} juillet, les tarifs peuvent doubler. Vous devez aussi réserver des semaines à l'avance.

Planifiez la réinstallation de vos services Internet et câble dans votre nouvelle résidence.

Faites vos démarches pour faire votre changement d'adresse :



Les services publics : électricité, gaz, mazout, téléphone, câblodistribution (câble/Internet), etc.

Les organismes gouvernementaux : Postes Canada, la SAAQ, la Régie de l'assurance-maladie, le Régime de pensions du Canada, la Régie des rentes du Québec et le Soutien aux enfants (allocations familiales), Revenu Québec et l'Agence du revenu du Canada.

Assurances : habitation, vie, auto et affaires

Fournisseurs divers : banque, vos fournisseurs de cartes de crédit, votre pharmacie, etc.

Commencez à faire le tri de tous vos biens. Jetez, donnez ou vendez tous ce que vous n'utilisez plus.

Planifier votre déménagement

Procurez-vous des boîtes, du ruban adhésif, des marqueurs, papier journal et papier bulle.

Élaborez un système d'organisation qui vous aidera à repérer facilement ce qu'il y a dans les boîtes.

Déterminez qui va vous aider le jour J.

Trouvez qui va garder vos enfants et vos animaux de compagnie.

Vérifiez s'il n'est pas nécessaire de réserver l'ascenseur ou une place de stationnement pour le camion.

Dressez une liste de choses à faire avant la fameuse journée.

Quelques semaines avant

Commencez à emballer les choses que vous n'utilisez pas tous les jours : les vêtements et accessoires d'hiver ou d'été, la belle vaisselle, les livres, les décorations, etc.

Écoulez la nourriture dans le congélateur et dans le garde-manger.

Faites les changements d'adresse.

La semaine avant

Emballer le plus d'objets possible pour éviter de tout faire la veille du déménagement.

Démontez les meubles si le déménageur ne le fait pas.

Nettoyez l'intérieur et l'extérieur des électroménagers.

Allez peindre et nettoyer votre nouvelle demeure, si c'est possible.

La veille du déménagement

Finissez d'emballer tous vos biens.

Préparez une boîte avec tous les produits nettoyants et les articles nécessaires pour nettoyer.

Débranchez les appareils électroniques et prenez des photos pour la réinstallation.

Débranchez la laveuse et videz le tuyau.

Préparez une « trousse de survie » et une glacière pour le lendemain : eau, collations, ustensiles et vaisselles jetables, papier de toilette, essuie-tout, produits nettoyants, médicaments, etc.

Faites une valise de vêtements et d'articles indispensables pour les prochains jours.

Le grand jour est enfin arrivé !

ANCIENNE PROPRIÉTÉ

Confirmez l'adresse avec les déménageurs.

Débranchez le réfrigérateur et tout autre appareil.

Faites un dernier petit ménage (sortir les poubelles et passer un coup de chiffon sur toutes les surfaces).

Assurez-vous que chaque pièce est vide, que toutes les lumières sont éteintes et les robinets bien fermés.

NOUVELLE PROPRIÉTÉ

Arrivez avant les déménageurs.

Réservez une place de stationnement pour le camion.

Faites le tour des lieux pour vous assurer que tout est en bon état.

Supervisez le travail des déménageurs.

Nettoyez les pièces qui ont besoin d'un coup d'éclat.

Déballer les boîtes, au fur et à mesure, pièce par pièce.



Bon déménagement !

Les courtiers
de votre histoire

 propiodirect.com

 844 776-7746

 **ProprioDirect**
AGENCE IMMOBILIÈRE