

10 ÉTAPES POUR VENDRE EN TOUTE SÉRÉNITÉ



**GUIDE
PRATIQUE
POUR
VENDRE
SA MAISON**



VOTRE FAMILLE S'AGRANDIT?

C'est une très bonne raison de vendre pour acheter une maison plus spacieuse et qui sera davantage adaptée à vos besoins spécifiques. Le type de maison, l'emplacement, le voisinage ainsi que les services de proximité sont autant d'éléments à prendre en considération dans le choix de votre nouvelle demeure.

BESOIN DE FINANCER VOS PROJETS?

Vendre un bien immobilier représente le meilleur moyen de rassembler rapidement des liquidités pour financer des projets personnels ou professionnels, comme par exemple la création d'une entreprise ou la reprise des études. Il faut dire que les banques seront beaucoup plus enjouées à l'idée de financer un client qui se présente avec un bon apport personnel.

VOUS PRÉPAREZ VOTRE RETRAITE?

Passé un certain âge, il devient difficile de s'occuper d'une maison, en particulier si elle n'est plus adaptée à votre condition. Vendre son bien représente alors la meilleure option pour se décharger de cette responsabilité. Ceci vous permet par la même occasion de préparer un montant conséquent pour couvrir le loyer dans une résidence locative ou en maison pour personnes âgées.

VOUS PRÉVOYEZ UN VOYAGE À COURT OU À MOYEN TERME?

Il n'est pas rare de voir des personnes prêtes à tout quitter pour voyager ou vivre à l'autre bout du monde. Beaucoup choisissent de vendre leur bien pour financer leur voyage ou acheter ailleurs, tout en démarrant une nouvelle vie.

Parce qu'un projet de vente arrive avec son lot de doutes et de questionnements, il est essentiel de vous entourer d'experts qualifiés afin de vous appuyer durant le processus de vente. Les enjeux liés à la vente d'une maison sont multiples, d'où l'intérêt de faire appel à des professionnels qui vous assurent de vendre au meilleur prix et en toute sécurité.

TABLE DES MATIÈRES

Introduction	4
Étape 1:	
Mettre en valeur la propriété	5
Étape 2:	
Faire une inspection pré-vente	6
Étape 3:	
Évaluer la maison	7
Étape 4:	
Obtenir un certificat de localisation	8
Étape 5:	
Rassembler les documents nécessaires	9
Étape 6:	
Effectuer la mise en marché	10
Étape 7:	
Gérer les visites	12
Étape 8:	
Choisir son acheteur	13
Étape 9:	
Accepter l'offre d'achat	14
Étape 10:	
Conclure la transaction chez le notaire	15
Les frais à prévoir	16
Rénover pour mieux vendre	17
Les pièges à éviter	18

Pour obtenir plus de renseignements, visitez
notre [site internet](#)
ou contactez-nous au 1 833 203-7768
Suivez nos pages Facebook, LinkedIn et Instagram
Direction : Dominik Bellehumeur
Rédaction : Sara Belaid
Révision : Léa Plourde-Archer

© 2022 XpertSource.com

INTRODUCTION

Il faut savoir que la vente d'une propriété n'est pas toujours facile. Que ce soit pour rassembler les documents nécessaires, trouver des acheteurs potentiels, ou gérer les visites, beaucoup se retrouvent perdus dans le processus. Ceci est d'autant plus vrai pour les personnes qui en sont à leur première vente immobilière.

Pour vendre un bien rapidement et sans faire d'erreur, il est indispensable de s'entourer de professionnels qualifiés et experts dans leur domaine. En étant bien accompagné, vous êtes sûr de faire les meilleurs choix.

Ce guide est divisé en 10 principales étapes indissociables à la vente d'une propriété. Il vise à orienter clairement et simplement le vendeur dans chacune des démarches à entreprendre.

La plateforme **XpertSource.com** a été mise en place pour accompagner les propriétaires dans la vente de leur bien immobilier. Elle regroupe un large réseau de courtiers immobiliers, courtiers hypothécaires, inspecteurs en bâtiment, évaluateurs et notaires prêts à vous guider à chaque étape.

En déposant votre projet sur **XpertSource.com** vous êtes assuré d'être mis en relation avec des professionnels préqualifiés, possédant les autorisations nécessaires pour exercer. Leurs antécédents professionnels sont également vérifiés auprès de l'Office de la protection du consommateur (OPC).

ÉTAPE 1: METTRE EN VALEUR LA PROPRIÉTÉ

En ce qui concerne la mise en valeur de votre propriété, un rafraîchissement de la peinture ou l'ajoute quelques éléments décoratifs peuvent faire toute la différence. En soignant les apparences de votre bien immobilier, vous vous démarquez et optimisez vos chances d'attirer de nouveaux acheteurs.

De plus en plus de propriétaires décident de rénover avant la mise en marché de leur maison pour la vendre rapidement et au meilleur prix. Une option judicieuse et rentable qui permettrait d'augmenter la plus-value de votre propriété.

Que vous ayez choisi de vendre seul ou accompagné d'un [courtier immobilier](#), il serait intéressant d'engager un photographe professionnel pour avoir des photos de qualité.

D'ailleurs, beaucoup de courtiers incluent ce type de service dans leur contrat de courtage pour avoir une meilleure visibilité sur les annonces immobilières.



BON À SAVOIR

Pour attirer les acheteurs, il est indispensable de soigner votre décoration intérieure en privilégiant une ambiance assez neutre. Prenez soin de retirer toutes les décorations excentriques qui ne sont pas forcément au goût de tout le monde. L'acheteur doit pouvoir s'imaginer chez lui sans trop de difficultés.

ÉTAPE 2: FAIRE UNE INSPECTION PRÉ-VENTE

En faisant inspecter la propriété par un professionnel, vous êtes assuré de vendre une maison en bon état à votre acheteur. L'inspection pré-vente consiste à analyser les composantes visibles et facilement accessibles des différents systèmes de la maison (plomberie, chauffage, toiture, isolation) afin de détecter les éventuels problèmes et vices cachés. Elle permet également de prendre connaissance des problèmes existants et de les corriger rapidement.



Faire inspecter sa maison par un professionnel représente un très bon moyen de se prémunir contre une éventuelle poursuite après la vente de la propriété.


Documents à l'appui, il vous sera plus facile de prouver que le problème en question n'a pas été décelé au moment de l'inspection du bâtiment.

En présentant un rapport d'inspection dès les premières visites, vous inspirez confiance à vos acheteurs avec un bien dont la conformité a été validée par un professionnel.

De son côté, l'acheteur va également mandater un inspecteur en bâtiment avant de conclure la transaction de vente. Cette étape arrive généralement après la signature de la promesse d'achat.

ÉTAPE 3: ÉVALUER LA MAISON

Votre propriété a certainement pris de la valeur depuis le jour où vous l'avez achetée, en particulier si vous avez fait des rénovations. Le meilleur moyen de connaître sa valeur réelle serait de [mandater un évaluateur certifié](#).



En faisant appel à un évaluateur reconnu par l'Ordre des évaluateurs agréés du Québec (OEAQ), vous êtes assuré d'obtenir l'information exacte concernant la valeur marchande de votre propriété.

Cet expert en immobilier vous fournit un avis neutre et impartial, étant donné qu'il n'a aucun intérêt dans la vente de votre propriété.

[Le rôle de l'évaluateur](#) consiste d'abord à réaliser une visite dans votre maison afin d'en examiner les composantes et l'ensemble des informations collectées serviront à donner une estimation du prix de la maison, dépendamment de son état général, son emplacement, sa superficie et ses équipements.

Le travail de l'évaluateur consiste aussi à établir une liste des maisons comparables récemment vendues à proximité. Il va également comparer l'offre et la demande dans votre secteur résidentiel avant de vous fournir le rapport d'évaluation.

ÉTAPE 4:

OBTENIR UN CERTIFICAT DE LOCALISATION

Le certificat de localisation est un document qui témoigne de la condition actuelle d'un bien immobilier par rapport aux titres de propriété, au cadastre, ainsi qu'aux lois et règlements qui peuvent l'affecter.



Dans ce rapport, il sera notamment question des dimensions de la bâtisse, de la piscine, du revêtement extérieur, des portes et fenêtres, entre autres.

L'ensemble des éléments doit rester inchangé depuis que l'arpenteur-géomètre vous aura remis le certificat de localisation. **Si vous comptez rénover avant de vendre la maison, assurez-vous de faire les travaux de rénovation AVANT de [mandater un arpenteur-géomètre](#).**

Il est important de mentionner que seul un arpenteur-géomètre, membre de l'Ordre des arpenteurs-géomètres du Québec (OAGQ) est habilité à effectuer des travaux officiels d'arpentage et à vous fournir un certificat de localisation.









BON À SAVOIR

En principe, [le certificat de localisation](#) reste inchangé tant qu'il reflète l'état actuel du bien immobilier. Toutefois, la pratique veut que les certificats soient valides pour environ dix ans. Votre notaire pourra clairement déterminer si votre certificat de localisation est toujours valable ou pas.

ÉTAPE 5:

RASSEMBLER LES DOCUMENTS NÉCESSAIRES

À partir du moment où la maison est placée sur le marché, les acheteurs potentiels peuvent très vite faire leur apparition. Il est donc indispensable d'avoir en sa possession les documents requis, et ce, dès les premières visites car certains sont assez longs à obtenir. Parmi ces documents on retrouve :






-  Rapport de l'inspection pré-vente.
-  Relevé des taxes scolaires et municipales.
-  Déclaration de copropriété dans le cas d'un condo.
-  Rapport d'évaluation fourni par [un évaluateur agréé](#).
-  Factures d'électricité, de gaz, assurance habitation, etc.
-  Certificat de localisation fourni par [l'arpenteur-géomètre](#).
-  Factures des travaux de rénovation effectués au fil des ans.
-  Contrat d'achat prouvant que vous êtes le propriétaire de l'immeuble.

ÉTAPE 6:

EFFECTUER LA MISE EN MARCHÉ

Certaines personnes décident de se charger par elles-mêmes de la mise en marché de leur maison. D'autres en revanche font appel à des courtiers immobiliers, [moyennant une commission](#) (uniquement si le bien est vendu). Votre choix dépendra clairement du temps que vous pouvez accorder à la vente de votre propriété.

Selon la Fédération des chambres immobilières du Québec (FCIQ), 7 transactions sur 10 s'effectuent par le biais d'un courtier immobilier au Québec. Et pour cause, les avantages à [faire appel à un professionnel](#) pour vendre sa maison sont nombreux :

-  **Économiser un temps considérable** (mise en marché, réponse aux demandes d'informations, gestion et planification des visites).
-  **Obtenir des conseils avisés** d'un professionnel en matière d'immobilier (particulièrement si vous recevez plusieurs offres d'achat et que vous devez miser sur le bon acheteur).
-  Être accompagné par un professionnel doté de grandes **capacités de négociation** et de persuasion, qui saura mettre en avant les atouts de votre bien immobilier.
-  Obtenir une **plus grande visibilité** pour votre annonce (panneau de vente, publicité sur le web et sur les médias sociaux).
-  Savoir **cibler la clientèle** qui sera intéressée par votre propriété et trouver rapidement des acheteurs sérieux pour effectuer des visites.

BON À SAVOIR

Les termes d'un [contrat de courtage](#) peuvent varier d'un courtier à un autre. Certains vous offrent la possibilité de ne pas leur octroyer de commission si vous parvenez à vendre la propriété par vous-même. D'autres vous permettent de changer de courtier en cours de route, si celui-ci ne répond pas à vos besoins.

EN FAISANT AFFAIRE AVEC UN COURTIER IMMOBILIER VOUS BÉNÉFICIEZ DE PLUSIEURS PROTECTIONS



L'assurance responsabilité professionnelle de votre courtier immobilier vous protège en cas d'erreur, de faute non intentionnelle, de négligence ou d'omission de la part du courtier.



Le Fonds d'indemnisation du courtage immobilier vous protège si un problème survient avec votre transaction immobilière (fraude, opération malhonnête, détournement de fonds ou de biens).



La *Loi sur le courtage immobilier* (similaire à la *Loi sur la protection du consommateur*) prévoit plusieurs règles relatives au contrat de courtage liant un courtier immobilier à son client.

Il faut savoir que ces garanties s'appliquent uniquement si vous [faites appel à un courtier](#) faisant partie de l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ).

ÉTAPE 7:

GÉRER LES VISITES

Dans le cas où vous [faites appel à un courtier immobilier](#), vous n'aurez rien à faire lors de cette étape à part ranger les lieux pour qu'ils soient présentables. Il est conseillé de sortir faire un tour durant les visites, pour permettre aux visiteurs d'être parfaitement à l'aise. Faites confiance à votre courtier, il saura très bien mettre en avant les atouts de votre propriété.



Si vous gérez les visites par vous-même, prévoyez 30 à 60 minutes pour chacune des visites. Les visiteurs vont certainement vous poser une multitude de questions pour déterminer si le bien correspond à leurs besoins. Profitez de ce moment d'échange pour évaluer le sérieux de chaque candidat.

Il se peut que les questions portent sur la consommation énergétique de la maison, l'assurance habitation, ou les taxes municipales. Dans ce cas, il est important d'avoir à portée de main les documents relatifs à ces informations.

Les premières visites sont souvent déterminantes. Si vous ne constatez aucun résultat après plusieurs visites, il faudrait peut-être songer à contacter un courtier immobilier pour vendre votre bien rapidement.

BON À SAVOIR







Si votre propriété abrite des animaux, assurez-vous que la litière soit parfaitement propre et qu'il n'y ait aucune mauvaise odeur. Et veillez à ce qu'ils soient dehors au moment des visites, car tout le monde n'est pas forcément à l'aise avec les animaux, aussi adorables soient-ils.



ÉTAPE 8: CHOISIR SON ACHETEUR

Il est probable que plusieurs acheteurs se montrent intéressés après leur visite, mais encore faut-il qu'ils soient sérieux. De par son expérience, un courtier immobilier reconnaîtra facilement les candidats sur lesquels il faut s'attarder. Le but étant de leur démontrer rapidement votre intérêt, avant qu'ils ne fassent une proposition à un autre vendeur.

Les acheteurs munis d'une pré-approbation hypothécaire sont les plus intéressants. Ceci démontre qu'ils ont déjà commencé les démarches pour obtenir un prêt hypothécaire et qu'ils connaissent déjà le montant que la banque pourra leur accorder. Il faut savoir que de plus en plus de courtiers exigent une pré-approbation hypothécaire avant d'accepter de faire visiter un bien immobilier. **Un bon candidat:**


-  S'est renseigné sur le quartier.
-  Cherche à acheter rapidement.
-  Pose des questions durant la visite.
-  A visité d'autres maisons dans le secteur. Dispose
-  d'une pré-approbation hypothécaire. Revient vers
-  vous dans les 24 à 48h après la visite.

BON À SAVOIR

Après avoir fait visiter votre bien, il se peut que plusieurs personnes vous déposent une offre d'achat. Dans ce cas, il est indispensable de savoir miser sur [le bon candidat](#) dépendamment de la solidité de son dossier.

ÉTAPE 9: ACCEPTER UNE OFFRE D'ACHAT

Pour vous démontrer son intérêt, l'acheteur vous fera une offre d'achat (ou « promesse d'achat »). Ce document comporte le prix qu'il vous propose pour l'achat de la maison et diverses conditions relatives à la transaction immobilière. Vous aurez le choix entre accepter, refuser ou faire une contre-offre.




Si le prix proposé par l'acheteur est inférieur à ce que vous demandez, [votre courtier immobilier](#) pourra vous aider à prendre la bonne décision. Dépendamment de la situation, il pourrait vous recommander de saisir l'occasion, ou d'attendre d'avoir un acheteur qui vous proposera un prix plus avantageux. En étant épaulé par un courtier expérimenté, vous profitez des conseils avisés d'un expert connaissant parfaitement le marché immobilier dans votre secteur.

Accepter une offre d'achat signifie que vous vous engagez à vendre la maison à votre acheteur selon les termes qui y sont mentionnés. Il ne sera plus possible de revenir en arrière ni pour vous ni pour votre acheteur, à moins de décider d'un commun accord.

ÉTAPE 10:

CONCLURE LA TRANSACTION CHEZ LE NOTAIRE

La signature de l'acte de vente chez le notaire représente l'ultime étape durant laquelle vous vendez officiellement votre bien. Il revient à l'acheteur de choisir le notaire et de régler ses honoraires. Ce dernier entrera en contact avec vous ou votre courtier immobilier pour vous indiquer la procédure à suivre.



Le notaire agit en tant qu'officier public reconnu par l'État, pour qui le droit de l'immobilier n'a aucun secret. Il est soumis à de nombreuses obligations légales et réglementaires qui régissent la profession.

D'ailleurs, les documents qu'il rédige possèdent un caractère authentique et font foi devant les tribunaux.

Le rôle du notaire consiste à vous éviter les mauvaises surprises lors de la vente de la maison. Il veille à la conformité des documents qui lui sont présentés et s'assure de gérer les sommes d'argent qui lui sont confiées pour la vente du bien immobilier.

LES FRAIS À PRÉVOIR

- 1 Photographe immobilier :** un photographe professionnel vous fournira des photos de qualité pour mettre en valeur les atouts de la propriété. Pour ce service, comptez environ **200\$** pour une séance d'une heure (incluant les photos retouchées). De nombreux courtiers immobiliers proposent ce service gratuitement.
- 2 Designer d'intérieur :** si votre intérieur n'est pas mis en valeur et que vous n'avez pas le temps ou le goût de vous en charger, la solution serait certainement de mandater un designer d'intérieur. Pour un tarif horaire de **60\$** à **150\$**, ce professionnel de la décoration pourra transformer votre intérieur afin d'attirer les acheteurs potentiels.
- 3 Évaluateur :** dépendamment de l'expérience de votre évaluateur agréé, le prix pour évaluer une maison unifamiliale sera de **500\$** ou plus. Il s'agit du meilleur moyen de connaître la valeur réelle de votre maison avant de fixer un prix de vente.
- 4 Inspecteur en bâtiment :** comptez entre **250\$** et **400\$** pour un condo et entre **450\$** et **550\$** pour une maison individuelle. Les prix grimpent à **625\$** pour un duplex, **700\$** pour un triplex à trois étages et peuvent atteindre les **1000\$** pour une plus grande propriété.
- 5 Arpenteur-géomètre :** le prix pour un certificat de localisation est fixé à **1260\$** par l'Ordre des Arpenteurs-géomètres du Québec (OAQG). Toutefois, chaque professionnel est libre d'avoir son propre tarif.
- 6 Courtier immobilier :** la commission d'un courtier immobilier se situe **entre 4% et 7%** du prix de vente de la maison. Cette commission sera partagée avec le courtier de l'acheteur (s'il y a lieu). Le reste de la somme servira à couvrir les frais relatifs à la vente de votre bien (photos, annonces, publicité) ainsi que les heures passées à travailler sur la vente de la maison.

POURQUOI RÉNOVER POUR MIEUX VENDRE VOTRE PROPRIÉTÉ?

Pour être assuré de vendre rapidement, il serait judicieux de procéder à quelques travaux de rénovation si votre maison est relativement ancienne. Il s'agit non seulement d'attirer les acheteurs, mais également d'augmenter la plus-value de votre bien pour le vendre au meilleur prix. Le coût des travaux sera vite rentabilisé après la vente.

Les travaux de rénovation pourraient servir à moderniser la salle de bain, à réaménager la cuisine, ou même à refaire les planchers, l'important étant de savoir définir les priorités. Si vous avez un projet de rénovation en tête, il est indispensable de demander des soumissions auprès des entrepreneurs en rénovation. En comparant les différents soumissionnaires, vous êtes sûr d'obtenir le meilleur rapport qualité-prix pour votre projet de rénovation.

Veillez à ce que les travaux se terminent avant la mise en marché, car personne n'aimerait visiter une maison en chantier. **Prévoyez un délai conséquent entre la fin des travaux et le début des visites, puisque les retards et les imprévus sont monnaie courante dans le domaine de la rénovation.**



LES PIÈGES À ÉVITER

- 1** Ne pas faire appel à [un courtier immobilier](#) reste le premier piège à éviter pour avoir l'esprit tranquille durant tout le processus de vente.
- 2** Ne pas vérifier les autorisations de votre courtier est une autre erreur à ne pas commettre. Les courtiers faisant partie du réseau XpertSource.com possèdent tous une assurance responsabilité professionnelle et un permis de l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ).
- 3** Assurez-vous de choisir un courtier connaissant parfaitement le secteur résidentiel convoité. Il faut savoir que la plateforme **XpertSource.com** vous met en relation avec des courtiers dépendamment des territoires qu'ils couvrent.
- 4** L'expert chargé [d'évaluer votre propriété](#) doit obligatoirement faire partie de l'Ordre des évaluateurs agréés du Québec (OEAQ).
- 5** L'expert chargé de vous fournir [un certificat de localisation](#) doit obligatoirement faire partie de l'Ordre des arpenteurs-géomètres du Québec (OAGQ).
- 6** Même s'il n'est pas régi par un ordre professionnel, votre [inspecteur en bâtiment](#) doit impérativement posséder une assurance couvrant les erreurs et omissions en inspection de bâtiments.
- 7** Prenez soin de fixer un prix réaliste lors de la mise en marché pour ne pas faire fuir les acheteurs.
- 8** Dans le cas où plusieurs acheteurs seraient intéressés par votre propriété, prenez soin d'évaluer chacune des offres. Vous aurez un court laps de temps (24 à 72 heures) pour miser sur le bon candidat. Une fois l'offre d'achat signée et acceptée, il est très difficile d'en modifier les termes ou de l'annuler.
- 9** Si vous souhaitez rénover votre maison pour la vendre au meilleur prix, assurez-vous d'engager un entrepreneur possédant la licence RBQ pour être protégé en cas de litige.
- 10** Pour que la transaction immobilière se fasse dans les meilleures conditions, il est indispensable de passer par [un notaire](#) afin d'officialiser la vente.