LES ÉLÉMENTS CLÉS DE LA VENTE D'UNE MAISON



514.371.6889 daniafawaz.com daniafawaz@royallepage.ca

La vente d’une maison peut être à la fois palpitante et intimidante. Le présent guide offre un aperçu des étapes qui vous mèneront, vous et votre courtier Royal LePage, vers les résultats les plus rapides et les plus avantageux lorsque vous mettrez votre maison en vente.



Établir le prix de votre propriété

La décision la plus importante que vous prendrez avec votre courtier immobilier Royal LePage est d’établir le juste prix demandé pour votre propriété aux conditions actuelles du marché.

Les avantages d’établir un prix juste

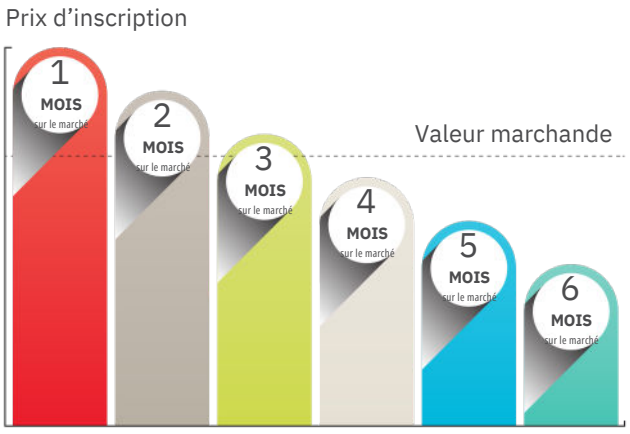
1. Votre propriété est vendue plus rapidement parce qu’elle est présentée à davantage d’acheteurs qualifiés.
2. Votre propriété ne perd pas sa « qualité marchande ».
3. Plus le prix est près de la valeur du marché, plus le nombre potentiel d’offres d’achat sera élevé.
4. Une propriété dont le prix demandé est juste peut amener des offres concurrentes.
5. La communauté des courtiers immobiliers sera enthousiaste à l’idée de présenter votre propriété aux acheteurs.



Les conséquences de la surévaluation

Plusieurs vendeurs croient que si le prix de leur maison est élevé au départ, ils pourront le baisser ultérieurement.

Souvent, lorsque le prix demandé pour une propriété est trop élevé, la propriété suscite peu d’intérêt. Peu à peu, son prix rattrapera la valeur du marché, toutefois, la maison ayant été en vente pendant une période prolongée, certains acheteurs seront hésitants et mettront la propriété de côté.



514.371.6889 daniafawaz.com daniafawaz@royallepage.ca



Vous pourriez penser que les acheteurs intéressés « pourront toujours faire une offre », mais si votre propriété est trop chère, les acheteurs éventuels cherchant dans une fourchette de prix inférieure pourraient ne jamais la voir.

Parfois, le prix est abaissé sous la valeur du marché parce que le vendeur est pressé. La propriété est alors vendue pour un montant inférieur à sa valeur réelle.

L'importance de susciter l'intérêt dès le départ

Dès qu'une maison arrive sur le marché, elle suscite beaucoup d'intérêt. Il s'agit d'un moment crucial où les acheteurs potentiels s'assoient et analysent.

Si la maison est surévaluée, il faut peu de temps pour que les acheteurs passent à autre chose. Au moment où le prix est rajusté à la baisse, la majorité des acheteurs a disparu.

Déterminez votre plan de marketing

La vente de votre propriété est un événement exceptionnel. En fait, pour bon nombre de personnes, la maison constitue le principal actif. La mise en marché d'une maison est très complexe, il est donc important de bien organiser le processus. Pour bien mener cette tâche, il est nécessaire de faire un plan.

Votre courtier immobilier Royal LePage peut préparer un plan personnalisé présentant toutes les activités prévues pour la mise en marché de votre propriété, y compris son inscription à la banque de données S.I.A.MD, la création de matériel de marketing ainsi que de publicités en ligne et traditionnelles, et le réseautage avec les autres membres de la communauté des courtiers immobiliers.

Signature d'un contrat de courtage immobilier

La première étape officielle de mise en marché de votre propriété est de signer un contrat de courtage immobilier, c'est-à-dire un contrat qui engage votre courtier Royal LePage à mettre en marché votre maison, de façon active, pendant une période déterminée. Ce contrat vous engage également à verser des frais préétablis en cas de vente de votre maison. Votre courtier immobilier pourrait demander les documents suivants :

Plan d'arpentage du certificat de localisation

L'arpentage de votre propriété précise les dimensions et l'emplacement du lot ainsi que les détails de l'empiètement des propriétés avoisinantes.

Reçus d'impôt foncier

La majorité des contrats de courtage immobilier nécessite la présentation de l'évaluation foncière annuelle courante.

Autres documents

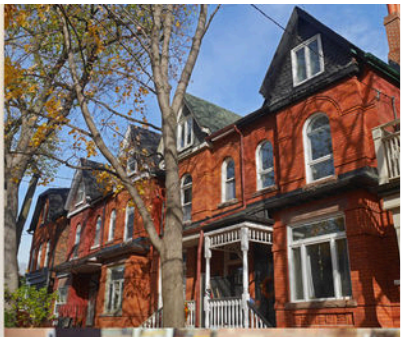
Des renseignements tels que les coûts annuels de chauffage, d'électricité et d'eau ainsi que les coûts de toute rénovation ré c e nte.

Remarque : Dans plusieurs provinces, vous devrez signer une déclaration relative à l'état de la propriété.



514.371.6889 daniafawaz.com daniafawaz@royallepage.ca









Les principaux éléments d'une offre

Le prix
Selon le marché et les conditions locales, le prix offert peut être différent du prix demandé.

Le dépôt
Le dépôt démontre la bonne foi de l'acheteur et sera déduit du prix d'achat au moment de la clôture de la vente. Votre courtier immobilier peut vous donner des conseils quant au montant approprié à accepter en dépôt.

Les modalités
Elles portent sur le prix total offert par l'acheteur et sur le financement. L'acheteur peut prendre ses propres dispositions ou demander de reprendre votre prêt hypothécaire, en particulier si le taux d'intérêt consenti est avantageux.

Les conditions
Il est possible de présenter une offre « ferme » indiquant que les acheteurs sont décidés à acheter la maison de manière non conditionnelle. L'offre peut aussi être soumise à certaines conditions, par exemple « conditionnelle à l'inspection de la propriété », « conditionnelle à l'obtention du financement » ou « conditionnelle à la vente de la propriété de l'acheteur ». L'acceptation de ces conditions est à la discrétion du vendeur. Si ces conditions ne sont pas remplies, l'offre d'achat deviendra nulle et non avenue.

Les inclusions et les exclusions
Ces catégories peuvent comprendre les électroménagers et certains accessoires fixes ou éléments décoratifs qui seraient inclus (ou exclus) dans l'achat de la propriété, comme l'habillage des fenêtres, les luminaires ou les miroirs.

La date de clôture de la transaction ou de prise de possession
Il s'agit généralement de la date du transfert officiel du titre de propriété et des fonds, à moins d'avis contraire. La réglementation quant aux dates de clôture de la transaction et de la prise de possession varie selon la province. Votre courtier immobilier Royal LePage connaît bien la réglementation de votre quartier et sera en mesure de vous conseiller.

À vos côtés à chacune des étapes
Les courtiers immobiliers Royal LePage vous font profiter de leurs connaissances et de leur expertise inestimables dans le cadre de votre expérience de vente de maison. Ils répondent à tous vos besoins, et ce, des étapes de l'établissement du prix et de l'achat à l'étape du déménagement. Si vous avez des questions, n'hésitez pas à communiquer avec l'agence Royal LePage de votre région.

Pour obtenir de plus amples renseignements relativement à la vente de votre maison, veuillez visiter le site royallepage.ca.

Tous les bureaux sont des franchises indépendantes et autonomes, à l'exception de ceux portant la bannière « Services immobiliers Royal LePage Ltée », « Royal LePage West Real Estate Services » ou « Royal LePage Sussex ». La présente ne constitue pas une sollicitation pour les propriétés déjà inscrites auprès d'un autre courtier ou d'acheteurs sous contrat. Les renseignements ci-dessus proviennent de sources fiables; toutefois, aucune responsabilité n'est assumée en ce qui a trait à leur exactitude
©Bridgemarq Real Estate Services Manager Limited, 2023. Tous droits réservés.

df
514.371.6889 daniafawaz.com daniafawaz@royallepage.ca