

Royal LePage

Guide à l'intention du vendeur



Rogerio Cordeiro

Agent immobilier affilié

514.353.8770 (Bureau)

514.952.3651 (Cellulaire)

rcordeiro@royallepage.ca

<http://rcordeiro.gestionplus.qc.ca>

En immobilier depuis

1993

*Expertise en gestion d'immeubles
multi-résidentiels*

Royal LePage Du Quartier

Courtier immobilier agréé

5125 Du Trianon Bureau 200

Montréal, QC H1M 2S5



www.royallepage.ca

Royal LePage Guide à l'intention du vendeur

Le « Guide à l'intention du vendeur » a été préparé par les agents immobiliers de Royal LePage pour répondre à vos questions sur le processus de vente. Il présente les étapes qui vous mèneront vers les meilleurs résultats lorsque vous inscrivez votre maison pour la vendre.

Comprendre les conditions du marché

Le marché immobilier ne cesse de fluctuer. Il est préférable de comprendre l'influence des conditions du marché sur votre position de vendeur.

CONDITIONS DU MARCHÉ	CARACTÉRISTIQUES	INCIDENCE
Marché d'acheteurs : Le nombre de maison sur le marché dépasse la demande.	Beaucoup de maisons à vendre. Peu d'acheteurs par rapport à l'offre. Les maisons sont sur le marché plus longtemps. Les prix ont tendance à baisser.	Plus de temps pour chercher une maison. Pouvoir de négociation accru.
Marché de vendeurs : Le nombre d'acheteurs à la recherche d'une maison dépasse l'offre ou le nombre de maisons sur le marché.	Peu de maison à vendre. Beaucoup d'acheteurs. Les maisons se vendent rapidement. Les prix ont habituellement tendance à monter.	Le prix d'achat peut être plus élevé. Les décisions doivent être prises rapidement. Les offres conditionnelles peuvent être rejetées.
Marché équilibré : Le nombre de maisons sur le marché correspond à la demande ou au nombre d'acheteurs.	La demande est égale à l'offre. Les vendeurs acceptent les offres raisonnables. Les maisons se vendent dans un délai acceptable. Les prix sont généralement stables.	Ambiance plus détendue. Nombre raisonnable de maisons offrant un bon choix.

Votre agent immobilier Royal LePage peut vous informer des conditions du marché au moment où vous songez à vendre votre maison.

Établir le prix de votre propriété

La décision la plus importante que vous prendrez avec votre agent immobilier Royal LePage est d'établir le juste prix demandé pour votre propriété.

Lorsque vous aurez déterminé un prix de vente réaliste, vous pouvez être assuré que votre propriété sera mise en marché de façon professionnelle et que votre agent immobilier en fera la promotion afin d'intéresser le plus grand nombre d'acheteurs. Vous pouvez aussi vous attendre à vendre votre maison au meilleur prix possible et dans le plus court délai.

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 maison ne perd pas sa « qualité marchande ».
- 3 Plus le prix est près de la valeur du marché, plus les offres d'achats sont élevées.
- 4 Une propriété dont le prix demandé est juste peut amener des offres concurrentes.
- 5 Les agents immobiliers présenteront avec enthousiasme votre propriété aux acheteurs.

Déterminer la valeur de votre maison

Le marché détermine ultimement la vraie valeur de votre propriété.

Avant de comparer votre maison à des propriétés semblables et d'établir un prix d'inscription concurrentiel, tenez compte des éléments suivants :

- Emplacement
- Taille
- Style
- État
- Aménagements offerts dans la collectivité
- Buyer Supply
- Options de financement

Apprendre à connaître le marché

Une analyse comparative est un indicateur de ce que les acheteurs du moment sont prêts à payer pour une maison. Elle permet de comparer l'activité du marché relative à des maisons semblables à la vôtre dans votre quartier. Celles qui ont récemment été vendues représentent ce que les acheteurs sont prêts à payer. Les maisons inscrites sont offertes au prix que les vendeurs espèrent obtenir. Les maisons dont les inscriptions sont échues étaient généralement surévaluées ou mal mises en marché.

Votre agent immobilier Royal LePage préparera une analyse comparative du marché relativement à votre maison, en tenant compte des informations les plus récentes à propos du marché. Ensemble, votre agent immobilier et vous établirez le prix juste pour l'inscription de votre maison.

Comprendre les facteurs qui influencent la surévaluation

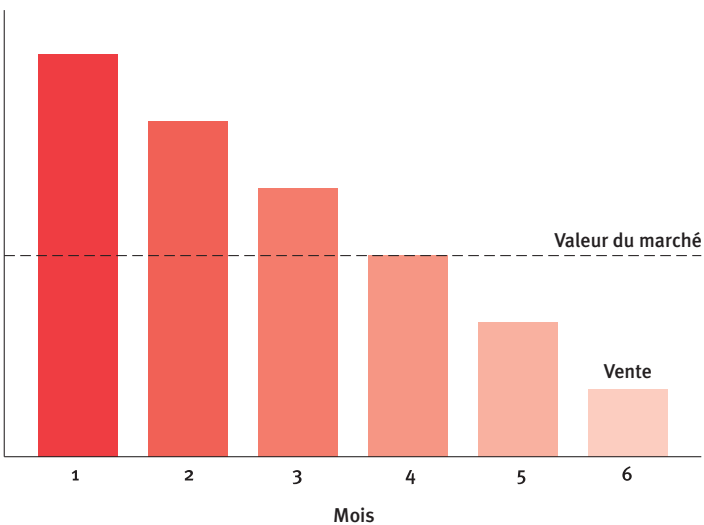
- D'importantes rénovations/coûts cachés
- Le désir d'acheter dans un secteur plus prisé
- Le coût original de la maison était trop élevé
- Un manque d'information réelle sur le marché
- Une volonté de « laisser place à la négociation »
- La valeur émotive perçue

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 maison est trop élevé, peu d'acheteurs se montrent intéressés. Peu à peu, le prix rattrapera la valeur du marché; toutefois, la maison ayant été en vente pendant une période prolongée, les acheteurs seront hésitants et mettront la propriété de côté.

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



Perdre le bon acheteur

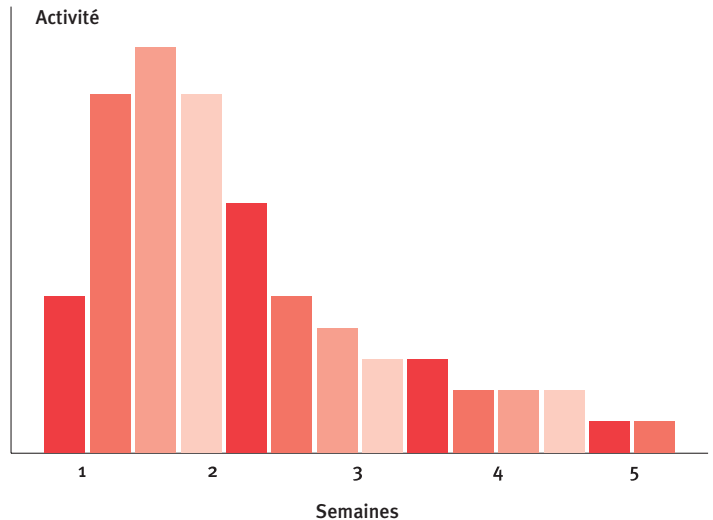
Vous pensez peut-être que les acheteurs intéressés « peuvent toujours faire une offre », mais si la maison est surévaluée, les acheteurs potentiels à la recherche d'une maison dans une gamme de prix plus bas ne la verront jamais.

Les acheteurs qui peuvent se permettre une maison au prix que vous demandez reconnaîtront rapidement qu'ils peuvent obtenir mieux ailleurs.

L'importance de susciter l'intérêt au tout début

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

Si la maison est surévaluée, il faut peu de temps pour que les acheteurs perdent intérêt. Au moment où le prix est rajusté à la baisse, les acheteurs ont disparu.



Convenir d'un plan de mise en marché

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

Votre agent immobilier Royal LePage peut préparer un plan personnalisé présentant toutes les activités prévues pour la mise en marché de votre propriété. Chez Royal LePage, votre propriété fera l'objet d'une promotion intensive par le biais des publications promotionnelles de propriétés de Royal LePage et du site Internet, des autres bureaux Royal LePage et des agents immobiliers, de la banque de données S.I.A. (à moins d'inscription exclusive) et de publipostage aux acheteurs potentiels de votre secteur.

Signer un contrat d'inscription

La première étape officielle de mise en marché de votre propriété est de signer un contrat d'inscription – un contrat qui engage Royal LePage à mettre en marché votre maison, de façon active, pendant une période spécifiée. Ce contrat vous engage également à verser des frais préétablis en cas de vente de votre maison.

Votre agent Royal LePage pourrait avoir besoin des documents suivants :

Plan d'arpentage du certificat de localisation : L'arpentage de votre propriété précise la taille et l'emplacement du lot ainsi que les détails de l'empiètement des propriétés avoisinantes. Ce plan peut être requis dans certains endroits. Un professionnel du droit peut vous recommander d'obtenir un document d'arpentage, en particulier si des changements importants ont été apportés à votre propriété.

Reçus d'impôt foncier : La majorité des contrats d'inscription nécessite la présentation de l'évaluation foncière annuelle courante.

Vérification du solde hypothécaire : Peu de propriétaires connaissent avec exactitude le solde de leur prêt hypothécaire. Vous serez appelé à autoriser votre prêteur hypothécaire à fournir les données requises.

Recherche d'acte ou de titre : Ce document est une description légale de votre propriété et constitue la preuve qu'elle vous appartient.

Autres documents : Dans certaines circonstances, vous pourrez aider à la vente de votre propriété si vous pouvez fournir aux acheteurs intéressés des renseignements tels que le coût annuel de chauffage, d'électricité et d'eau ainsi que les coûts de toute rénovation récente.

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

Préparer la visite de votre maison aux acheteurs potentiels

Les premières impressions sont des impressions qui restent. Vous voudrez vous assurer que les acheteurs qui visiteront votre maison en aient la meilleure impression possible. Votre agent immobilier peut vous aider à atteindre cet objectif.

Extérieur

- Mettre en bon état l'extérieur de la maison
- S'assurer que l'adresse de la maison est facile à lire
- Mettre en bon état les gouttières, descentes de gouttières et soffites
- Nettoyer et bien ranger le garage/abris d'auto
- Ramasser les ordures
- Remplacer les fenêtres craquées ou cassées
- Couper le gazon, tailler les haies et entretenir le parterre
- Dénéiger les allées et mettre de l'abrasif
- Placer un paillason égouttoir à l'intérieur, près de l'entrée
- Mettre en bon état la sonnette et l'hubriserie de la porte avant
- Nettoyer et bien ranger le porche et le hall d'entrée

Intérieur

- Réparer et faire des retouches aux murs et peinture écaillés
- Vérifier que les portes et les armoires ferment bien
- Réparer toute fuite de robinets et de toilette
- Remplacer les ampoules brûlées

- Lubrifier les portes qui grincent
- Nettoyer et polir les miroirs, lampes et robinets
- Mettre en bon état le scellant autour des baignoires et des lavabos
- Nettoyer les planchers, vider les poubelles
- Nettoyer et bien ranger l'intérieur des placards et des armoires
- Nettoyer les électroménagers
- Nettoyer et polir les comptoirs
- Allumer toutes les lumières
- Mettre en marche l'air climatisé (par temps chaud)
- Aérer la maison
- Faire un feu dans la cheminée; mettre en marche le chauffage (par temps froid)
- Nettoyer les halls et les escaliers
- Ouvrir les draperies pendant le jour
- Nettoyer les tapis
- Placer des fleurs fraîches dans diverses pièces
- Mettre les bijoux et objets précieux dans un endroit sûr ou les emporter avec vous
- Mettre les biens de valeur (tels que des objets d'art, vases et figurines) hors de portée, hors de vue ou sous verrou
- Amener les animaux dans un autre endroit, si possible, ou les enfermer pendant la visite; nettoyer la litière

Les principaux éléments d'une offre

Prix

Selon les conditions du marché et l'acheteur, mais en général le prix offert est différent du prix demandé.

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 agent immobilier Royal LePage peut vous donner des conseils quant au montant de dépôt offert.

Termes

Comprend le prix total offert et les détails du 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.

Conditions

Les conditions de l'offre peuvent comprendre « conditionnelle à l'inspection de la maison », « conditionnelle à l'obtention du financement » ou « conditionnelle à la vente de la propriété de l'acheteur ».

Les avantages de faire appel à un agent immobilier

Il existe un grand nombre d'activités pouvant être accomplies par un agent immobilier pour accélérer la vente de votre maison et pour obtenir un prix plus élevé, activités qu'un propriétaire ne peut d'ailleurs effectuer. On compte notamment les suivantes :

- Examiner l'historique de vente
- Effectuer une analyse professionnelle de marché concurrentiel pour votre maison
- Examiner la vue d'ensemble du marché en compagnie des vendeurs.
- Créer un plan de marché personnalisé ciblant les acheteurs potentiels.
- Élaborer une stratégie de prix spécialisée pour votre propriété.
- Effectuer une estimation du produit net de la vente.
- Visiter votre propriété en adoptant le point de vue de l'acheteur.
- Mener une analyse complète de mise en valeur de votre maison.
- Fournir des directives pour favoriser la vente de votre maison à prix plus élevé.
- Revoir l'aménagement intérieur de la maison pour maximiser son attrait.
- Intégrer des photographies au matériel de marketing.
- Élaborer des cartes postales
- Revoir l'état des privilèges fiscaux de la propriété.
- Obtenir des exemplaires des permis propres à la propriété.
- Prendre les dimensions de la maison avec précision.
- Élaborer de la publicité pour la mise en marché de la maison.
- Placer une description de la maison dans le système du Service inter agences (SIA).
- Contribuer à la conclusion d'un contrat d'inscription exclusive.
- Revoir l'analyse de marketing de la concurrence.
- Expliquer la répartition des commissions entre le courtier responsable de l'inscription et celui ayant participé à la vente.
- Étudier les avantages et les inconvénients liés à l'utilisation d'un boîtier de sécurité de l'agence immobilière.
- Fournir l'information nécessaire à l'inspection de la maison, au besoin
- Fournir au vendeur un énoncé de divulgation des vendeurs (au besoin).
- Placer une pancarte « À vendre » d'allure professionnelle sur la propriété, s'il y a autorisation.
- Communiquer directement avec les agents qui font affaire avec des acheteurs potentiels pour discuter de la propriété.
- Répondre aux questions de l'agent au sujet de la propriété.
- Répondre aux questions de l'acheteur au sujet de la propriété.
- Élaborer un horaire de visite libre qui convient au propriétaire ou aux locataires.
- Offrir des visites libres au public, tel que garanti.
- Effectuer des appels téléphoniques impromptus dans le marché ciblé, au besoin.
- Prendre une photographie de la propriété pour le SIA
- Mener une campagne de porte à porte dans le voisinage, au besoin.
- Préparer des cartes postales « Nouveau sur le marché » à l'intention des acheteurs potentiels.
- Faire un suivi auprès des acheteurs potentiels ayant effectué une visite libre de la maison.

Tous les bureaux sont des propriétés indépendantes et fonctionnent de façon autonome, à l'exception de ceux portant la bannière « Services immobiliers Royal LePage Itée ». Ne vise en rien la sollicitation liée aux propriétés déjà inscrites. L'information susmentionnée provient de sources jugées fiables. Cependant, Royal LePage et ses agents ne sont en aucun cas responsables de la précision de cette information.

* Royal LePage est une marque de commerce utilisée sous licence.