

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ - SEPTEMBRE 2016

IM#23

Madame,
Monsieur,

Les experts du site info-immobilier-rive-nord.com sont heureux de vous transmettre ce dossier **InfoMaison**. Puisse-t-il répondre à vos attentes et correspondre à vos besoins?

**QUE VOUS VENDIEZ PAR VOUS-MÊME,
"À VENDRE PAR LE PROPRIÉTAIRE" (AVPP)**

**OU QUE VOUS DÉCIDIEZ DE CONFIER LA VENTE
DE VOTRE MAISON À
UN COURTIER IMMOBILIER,**

**LE PROCESSUS DE VENTE DE A À Z
D'UNE MAISON EST IDENTIQUE.**

VOICI LES 15 ÉTAPES SIMPLES DU PROCESSUS D'ACHAT D'UNE PROPRIÉTÉ.

Tout le processus de vente d'une maison décomposé en 15 étapes simples

1-Choisir un agent inscripteur

- a)** Un agent immobilier inscripteur est celui qui vous représente et qui a pour mandat de veiller à vos intérêts.
- b)** Rencontrez et interviewez au moins trois agents spécialistes du quartier.
- c)** Négociez votre convention d'inscription, appelée contrat de courtage, ainsi que sa durée.

2-Préparer votre maison en vue de la vente

- a)** Préparez votre maison à la vente par le nettoyage, par le désencombrement afin de la rendre attrayante. Embauchez un professionnel de la valorisation de pièces de votre maison "Home Staging" ou demandez à votre agent immobilier de vous aider à la mise en scène.
- b)** Effectuez des réparations avant de vendre.
- c)** Protégez votre vie privée durant la période où votre maison est sur le marché.
- d)** Si vous vendez une maison dans laquelle vivent des animaux de compagnie, envisagez de faire d'autres plans pour vos animaux.

3-Déterminez la valeur de votre maison

- a)** La plus grande erreur du vendeur est de gonfler son prix.
- b)** Déterminez le prix de votre maison en tenant compte des maisons vendues dans votre secteur, identifiées dans un rapport comparatif d'analyse de marché.
- c)** Demandez-vous si le marché est à la hausse, à la baisse ou au neutre? Le prix que vous demandez correspond-il à l'état du marché?

4-Préparez votre plan marketing

- a)** Vous ou votre agent devez identifier les points forts et intéressants de votre maison et choisir les mots qui font vendre.
- b)** Approuvez la campagne de commercialisation de votre agent ou comprenez bien comment la publicité de votre maison va vous aider à vendre par vous-même.
- c)** Suivez les 10 conseils de commercialisation pour la vente de votre maison.

- d)** Embauchez un professionnel pour prendre des photographies de qualité et mettre en ligne une visite virtuelle de 360 degrés.
- e)** Utilisez le marketing "Tweak" pour augmenter le trafic.
- f)** Inscrivez votre annonce sur tous les sites web appropriés.
- g)** Votre agent ou vous, devez saturer l'internet avec des photos et une description fidèle et complète de votre maison.

5-Montrez votre maison au plus grand nombre de gens possible

- a)** Si vous vous demandez quel est le meilleur moyen de faire visiter votre maison: la boîte à clé ou le rendez-vous? Dites-vous que vous obtiendrez des réactions additionnelles si vous laissez les agents utiliser la boîte à clé.
- b)** Votre maison est plus attrayante au printemps qu'en hiver.
- c)** Indépendamment de ce que vous diront les agents, vous obtiendrez un prix de vente inférieur si vous vendez pendant les vacances.
- d)** Suivez les 10 conseils, voir autre InfoMaison, pour produire un meilleur effet lors des visites de votre maison. Vous avez une seule chance, et parfois seulement 3 secondes, pour faire une bonne première impression.
- e)** Préparez-vous une journée "portes ouvertes" et agissez avec tact.
- f)** Demandez les commentaires des acheteurs potentiels de sorte que vous pourrez ajuster en conséquence soit le prix, l'état de votre ou votre campagne marketing.

6-Recevez les offres d'achat et négociez

Assurez-vous que les acheteurs utilisent le formulaire adéquat pour rédiger une offre d'achat.

- a)** Ne négligez pas les offres. Si vous recevez une offre, ne la rejetez pas d'emblée, mais gardez plutôt le contact par l'émission d'une contre-proposition.
- b)** Si l'offre de l'acheteur est conditionnelle à la vente d'une maison, exigez la clause de 72 heures ou du droit de premiers refus.
- c)** Si le marché le justifie, pensez à faire plusieurs contre-propositions lors de l'achat d'une maison.
- d)** Si votre prix est compétitif, n'ayez pas peur de faire une contre-proposition au plein prix.
- e)** Si vous demandez un prix raisonnable, préparez-vous à recevoir des offres multiples.

7- Transférez les documents chez le notaire afin qu'il prépare les titres

- a) Votre agent se chargera de transmettre tous les documents pertinents au notaire.
- b) Notez les coordonnées du notaire.
- c) Le notaire vous indiquera la date de la rencontre pour la transaction. Il devra s'assurer de la réception des fonds et des directives du prêteur de l'acheteur ainsi que de la réception des documents pertinents complets transmis par l'agent inscripteur (10-15 jours de la date prévue de la PA.)
- d) Demandez un reçu pour le dépôt des montants d'argent reçus de l'acheteur.

8-Planifiez la visite de l'évaluateur

- a) Nettoyez la maison la veille de la visite de l'évaluateur.
- b) Si vous recevez une évaluation trop basse, demandez à votre agent quelles sont vos alternatives.
- c) Vous ne recevrez pas de copie de l'évaluation, puisque vous n'avez pas payé pour cela.
- d) Si l'acheteur décide d'annuler le contrat sur la base d'une évaluation, demandez à votre agent ou à un avocat quels peuvent être vos droits à ce sujet?

9-Coopérez avec l'inspecteur en bâtiment

- a) Préparez-vous à l'inspection de la maison.
- b) Demandez à votre agent de vous fournir un rapport sur les éléments d'inspection qu'un inspecteur voudra voir.
- c) Attendez-vous à ce que l'inspecteur veuille accéder au grenier et qu'il cherche au sous-sol des traces d'humidité. Il vous appartient donc de vous préparer en conséquence.
- d) Préparez-vous aussi lors de la visite finale des acheteurs.

10-Complétez les inspections d'experts requises par l'acheteur

- a) Si votre contrat prévoit une certification de la condition du toit, engagez une entreprise digne de confiance pour faire cette inspection.
- b) La présence d'ocre ferreuse, la présence de pyrite, la présence de vermiculite ou de fissures dans les fondations sont les expertises requises les plus courantes.
- c) D'autres expertises peuvent être requises comme le test d'eau potable ou l'état des vides sanitaires.
- d) Les frais encourus pour tous ces rapports d'experts sont négociables, même si le vendeur en est habituellement responsable.

e) Si votre maison a été construite avant 1950, une inspection des canalisations pourrait être requise. Le visionnement des canalisations par caméra donnera une bonne idée de l'état de celles-ci et des décisions à prendre s'il y a lieu.

11-Divulquez les items déficients

a) Il est maintenant obligatoire de remplir la "Déclaration du vendeur".

b) Si vous avez connaissance de fait importants concernant votre maison il faut les divulguer.

12-Les inspections ou le certificat de localisation révèlent souvent des anomalies

a) Il est recommandé de s'astreindre aux normes de construction, de faire une demande de dérogation ou même d'acheter une assurance titres afin de répondre aux anomalies.

13-Négociez les demandes de réparations de l'acheteur

a) Habituellement, les vendeurs ne sont pas tenus d'accepter une demande de réparation de la part d'un acheteur pour une réparation. Toutefois, l'acheteur peut généralement annuler la PA.

b) Vous avez droit à une copie du rapport d'inspection de la maison si l'acheteur demande des réparations.

c) Si vous choisissez de ne pas de faire les réparations, un acheteur pourrait en revanche exiger un crédit au coût d'achat.

14-Signature du titre de propriété et les documents de transfert

a) Ayez avec vous une carte d'identité avec photo. Le permis de conduire ou la carte d'assurance-maladie sont normalement suffisants.

b) Ayez aussi avec vous votre chéquier pour régler les ajustements: huile à chauffage, taxes, contrat de location, etc.

15-Enregistrement de la transaction

a) Votre titre de propriété, la rétrocession et les actes de fiducie seront enregistrés au bureau des droits et les

b) C'est ordinairement le notaire ou l'avocat qui enregistrera ces documents au Registre des Droits Immobiliers.


c) La remise des chèques au vendeur ainsi qu'à l'agent inscripteur est faite quand le notaire ou l'avocat reçoit la certification de l'enregistrement des documents de la transaction.

L'AGENT IMMOBILIER qui inscrit votre propriété à vendre est, devant la loi, votre agent mandataire.

Une production de: Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN), par Michel Brien.

Adresse courriel : info@info-immobilier-rive-nord.com Tél : (438) 404-9606

Au moment où ce document a été réalisé, Michel Brien était propriétaire du site web <http://info-immobilier-rive-nord.com> dédié à l'information, à titre de courtier immobilier n.l. et blogueur sur le site <http://info-immobilier-rive-nord.com/category/blogue/>



Si vous pensez vendre ou acheter une maison sur la Rive-Nord du Grand Montréal laissez-moi un message tél., au no: (438) 404-9606 ou par courriel à : info@info-immobilier-rive-nord.com et je me ferai un grand plaisir de vous informer comment établir le prix d'une propriété selon l'Offre et la Demande afin d'avoir une transaction équitable.

Cela signifie que l'acheteur ne paie pas plus que la juste valeur marchande (JVM) et le vendeur n'obtient pas moins que la juste valeur marchande (JVM).

À ce prix la transaction est équitable pour l'acheteur et le vendeur.

Michel Brien, courtier immobilier n.l. est stratège, formateur immobilier et détenteur d'un certificat QSC (Qualité de Service à la Clientèle) de la Chambre Immobilière du Grand Montréal

Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN) produit plusieurs dossiers et articles à l'intention de toutes les personnes intéressées par l'immobilier et surtout l'immobilier résidentiel de la Rive-Nord du Grand Montréal. Profitez-en pour visiter les différentes sections du site. Je vous rappelle qu'il y a plus de 100 sujets de toutes sortes sur l'immobilier, traités dans la **Section InfoMaison** et tout autant dans la section du **p'tit matin**

Vous pouvez consulter la précieuse documentation sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord, en cliquant sur le logo du réseau social de votre choix pour nous suivre.



Prenez connaissance de toute l'information que peut vous apporter info-immobilier-rive-nord en consultant [À PROPOS](#) sur notre page d'accueil c'est le document no:

[IIRN-02 EN DATE DU 1 JUIN 2016](#)

LE CENTRE DE L'INFORMATION
SUR L'IMMOBILIER RÉSIDENTIEL DE LA RIVE-NORD