



Ne vise pas à solliciter les propriétaires de maisons déjà inscrites ou des acheteurs déjà sous contrat. Les renseignements que contient ce livret sont fournis à titre de référence seulement. Les Services Immobiliers Royal LePage ne garantissent aucun résultat particulier découlant de l'utilisation de ce livret. Les marques peuvent faire l'objet d'une licence.

© Brookfield Real Estate Services Fund, 2011

Guide de vente de Royal LePage :
Les éléments clés de la vente d'une maison

La vente d'une maison peut être à la fois palpitante et intimidante. Le présent guide offre un aperçu des étapes qui vous mèneront vers les meilleurs résultats lorsque vous mettez votre maison en vente.

L'établissement du 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.

Les avantages d'établir un prix juste

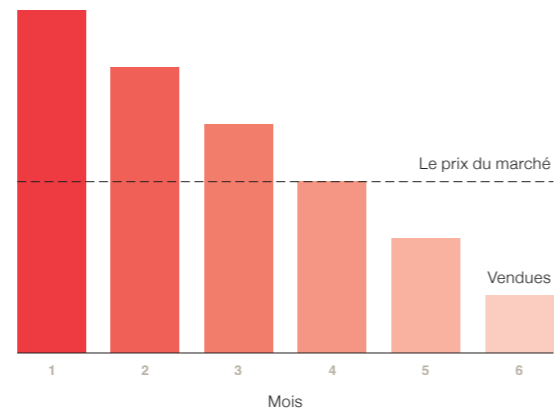
- 1 Votre propriété est vendue plus rapidement parce qu'elle est présentée à davantage d'acheteurs qualifiés.
- 2 Votre propriété ne perd pas sa « qualité marchande ».
- 3 Plus le prix est près de la valeur du marché, plus les offres d'achat sont élevées et nombreuses.
- 4 Une propriété dont le prix demandé est juste peut amener des offres concurrentes.
- 5 La communauté des courtiers immobiliers présentera avec enthousiasme 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.

Vous pourriez penser que les acheteurs intéressés feront simplement une offre plus basse. Mais si votre propriété est trop chère, les acheteurs cherchant dans une fourchette de prix inférieure pourraient ne jamais voir l'inscription de votre propriété.

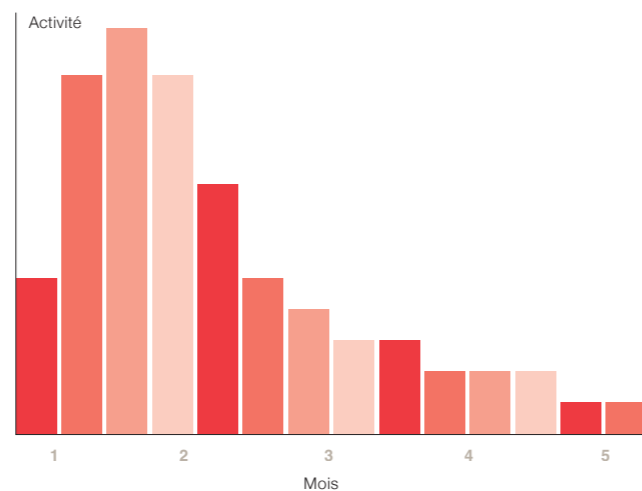


Parfois, le prix est abaissé sous la valeur du marché parce que le vendeur est pressé. La propriété est alors vendue pour un montant inférieur à sa valeur réelle.

L'importance de susciter l'intérêt au tout début

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 perdent l'intérêt. Au moment où le prix est rajusté à la baisse, les acheteurs ont 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 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.®, la création de matériel de marketing, de la publicité en ligne et traditionnelle 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 – 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 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.

Vérification du solde 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

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.

Les principaux éléments d'une offre

Le prix

Selon le marché et les conditions du marché local, 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 offrir 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

Entre autres, des documents relatifs à une offre « 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 inclusions et les exclusions

Ces catégories peuvent comprendre les électroménagers et certains accessoires fixes ou éléments décoratifs, comme l'habillage des fenêtres et 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 (exceptions : Manitoba et Québec).

Nota : En Colombie-Britannique, la date de prise de possession est ordinairement fixée à un à trois jours après la date de clôture de la transaction.

Avec vous 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 relogement. Si vous avez des questions, n'hésitez pas à communiquer avec le bureau Royal LePage de votre région.

Pour obtenir de plus amples renseignements relativement à la vente d'une maison, veuillez visiter le site www.royallepage.ca.

