



# Guide de vente

PRÉSENTÉ À

PRÉSENTÉ





## Tables des matières

<b>INTRODUCTION</b>	3
<b>PRINCIPES ESSENTIELS DE LA VENTE D'UNE MAISON</b>	5
<b>ÉTAPE 1</b> : Préparation de votre maison pour la vente	6
<b>ÉTAPE 2</b> : Votre stratégie d'établissement du prix	8
<b>ÉTAPE 3</b> : Les points essentiels du plan de marketing	10
<b>ÉTAPE 4</b> : Préparation de votre maison pour la faire visiter	12
<b>ÉTAPE 5</b> : Éléments fondamentaux de l'offre	13
<b>ÉTAPE 6</b> : Négociation de l'offre	14
<b>ÉTAPE 7</b> : Conclusion de la transaction	15



# Introduction





## Introduction

La vente d'une maison est l'une des transactions financières les plus importantes de la vie d'une personne. Pour maximiser le rendement sur l'investissement et pour mieux gérer le processus complexe qu'est la vente d'une maison, il est important que vous en appreniez les rudiments. Vous devrez comprendre les tendances particulières du marché local qui influent sur la valeur marchande de votre propriété et connaître les principes fondamentaux de marketing qui maximisent le rendement sur l'investissement. Il est essentiel aussi que vous reteniez les services d'un courtier immobilier expérimenté qui vous aidera à suivre ces étapes. Que vous soyez un investisseur immobilier chevronné qui cherche à vendre un portefeuille immobilier élaboré et diversifié ou un propriétaire qui songe à vendre sa résidence familiale, Sotheby's International Realty Québec est en mesure de vous aider. Nous présentons votre résidence à un plus grand nombre d'acheteurs de qualité que toute autre société immobilière dans le monde. Nos courtiers vous assurent leur discrétion, le plus haut calibre de service ainsi qu'un plan de marketing, quels que soient la taille de votre maison, le quartier où elle se situe ou son prix de vente.

**CE GUIDE DE VENTE VOUS PERMET DE SURVOLER LES PRINCIPES ESSENTIELS DE LA VENTE D'UNE MAISON. POUR OBTENIR UN SOUTIEN COMPLET ET DES CONSEILS IMMOBILIERS EN FONCTION DE VOTRE PROPRIÉTÉ, DU MARCHÉ IMMOBILIER LOCAL ET DE VOS BESOINS, VISITEZ [SOTHEBYSREALTY.CA](https://www.sothebysrealty.ca) ET DEMANDEZ UNE CONSULTATION PERSONNALISÉE GRATUITE.**



Les principes  
essentiels de  
la vente d'une  
propriété





## Étape 1 : Préparation de votre maison pour la vente

Avant d'établir le prix de votre propriété et de mettre celle-ci sur le marché, il est important que vous fassiez les réparations essentielles, les améliorations esthétiques et, dans certains cas, les rénovations importantes qui s'imposent. Cela vous aidera à maximiser votre rendement sur l'investissement et à vendre plus rapidement votre demeure.

Pour vous aider à consacrer votre temps et vos ressources financières aux projets qui maximiseront la valeur de votre propriété et vous éviter d'effectuer des améliorations excessives qui ajoutent peu ou pas de valeur à votre résidence, nous avons préparé une liste générale de conseils à suivre que vous trouverez ci-après. Votre courtier Sotheby's International Realty Québec vous aidera à choisir les travaux de réparation et d'amélioration nécessaires pour votre type de résidence et votre quartier.

### CONSEILS GÉNÉRAUX

- » En général, les acheteurs de maison et les investisseurs immobiliers souhaitent trouver la propriété la moins chère dans le meilleur quartier selon leurs moyens. Par conséquent, vos travaux de réparation et d'amélioration devraient mettre en valeur votre propriété tout en tenant compte des normes et des préférences du quartier. Vous devriez cependant limiter le plus possible tout investissement en capital et toutes améliorations excessives qu'il serait impossible de recouvrer au moment de la vente.
- » Si votre propriété a un certain âge, il serait bon de la faire inspecter par un expert avant de la mettre sur le marché. Vous saurez ainsi quelles sont les réparations importantes qu'il convient d'effectuer.

- » À moins que vous ne soyez disposé à faire un compromis important sur le prix, vous devriez entreprendre certains travaux pour réparer, entre autres, les systèmes mécaniques et de chauffage brisés, les revêtements et gouttières endommagés, les électroménagers brisés, les luminaires défectueux et les problèmes de structure, comme les infiltrations d'eau dans les plafonds.
- » Les améliorations de nature esthétique, comme une couche de peinture fraîche et un bel aménagement paysager, sont des mesures rapides et abordables pour présenter une propriété sous un meilleur jour et obtenir des résultats positifs.



# Étape 1 : Préparation de votre maison pour la vente

## AMÉLIORATIONS EXTÉRIEURES

- » Réparez les panneaux de revêtement détachés, les bardeaux de toiture et les débords de toit endommagés, les gouttières ainsi que les fenêtres fissurées de la maison et du garage.
- » Fixez les volets et les auvents desserrés.
- » Nettoyez les gouttières, les fenêtres, les boîtes aux lettres et les portes.
- » Réparez le pavage et les allées de votre propriété.
- » Entretenez la pelouse et le jardin pour les rendre beaux et attrayants.
- » Balayez tous les jours l'entrée, les trottoirs et la galerie.

## AMÉLIORATIONS INTÉRIEURES

- » Une couche de peinture fraîche permet de rehausser vite et à peu de frais l'apparence d'une maison. Pour les murs, choisissez une couleur neutre qui saura plaire à une plus vaste clientèle.
- » Des cuisines et des salles de bain fraîchement rénovées engendrent souvent un bon rendement sur le capital investi. Demandez à votre courtier de vous conseiller en fonction de votre type de propriété et de votre quartier.
- » Réparez les appareils, luminaires et accessoires brisés, comme les robinets et têtes de douche qui dégouttent, les portes qui accrochent ainsi que les carreaux craquelés.
- » Nettoyez les tapis à la vapeur et, au besoin, remplacez-les.
- » Dépersonnalisez votre maison afin que les visiteurs puissent s'imaginer y vivre. Enlevez les photos personnelles, les souvenirs et les collections.
- » Rappelez-vous que les pièces en désordre et les lieux d'entreposage encombrés semblent plus petits qu'ils le sont en réalité. Débarrassez toutes les pièces et aires de

passage des objets encombrants et rangez les meubles et les effets personnels dans un espace d'entreposage situé ailleurs.

- » Nettoyez méticuleusement chaque pièce de la maison.
- » Retirez tous les articles qui ne seront pas inclus dans la vente de la maison. Ceci comprend les luminaires et les accessoires.

## DOCUMENTS DU CONDOMINIUM

Si vous vendez un condominium, vous devez préparer tous les documents relatifs à votre unité et à la copropriété, car les acheteurs et les investisseurs vous les demanderont avant de rédiger une offre ou de retirer les clauses « sous réserve de » du contrat d'achat et de vente. La documentation comprend :

- » La recherche des titres
- » Le plan de copropriété enregistré
- » Les états financiers de la société de copropriété
- » L'énoncé de déclaration de la propriété
- » Le rapport de l'enveloppe du bâtiment
- » Les procès-verbaux de la société de copropriété et de l'assemblée générale annuelle des deux dernières années.
- » Tous les autres documents juridiques requis par votre province ou pays.

**VOTRE COURTIER SOTHEBY'S INTERNATIONAL  
REALTY QUÉBEC SE FERA UN PLAISIR DE VOUS  
AIDER AVEC CES PRÉPARATIFS.**



## Étape 2 : Votre stratégie d'établissement de prix

L'assurance de vendre une maison à sa juste valeur marchande dans un délai raisonnable dépendra de votre stratégie d'établissement de prix. Votre courtier Sotheby's International Realty Québec vous aidera à concevoir la stratégie idéale en fonction des facteurs suivants.

### **DÉTERMINER LA JUSTE VALEUR MARCHANDE**

La juste valeur marchande est le prix qu'un acheteur est disposé à payer pour une maison en fonction de l'état de cette maison, des ventes et inscriptions récentes de propriétés comparables à la vôtre et du marché immobilier local.

### **ANALYSE COMPARATIVE DU MARCHÉ**

Pour calculer la juste valeur marchande de votre maison, votre courtier Sotheby's International Realty Québec préparera un rapport d'analyse comparative du marché pour les propriétés vendues ou inscrites récemment et dont la superficie en pieds carrés, la construction, l'âge et l'état correspondent à ceux de la vôtre. Les ventes et inscriptions récentes de propriétés comparables sont des facteurs qui influent sérieusement sur la juste valeur du marché. Vous aurez aussi une bonne indication de la juste valeur marchande de votre propriété en examinant les maisons comparables inscrites qui ne se sont pas vendues.

La valeur de votre maison doit tenir compte aussi de l'emplacement (par ex., proximité des parcs, du bord de l'eau, des écoles et des transports publics), du plan d'étage, des améliorations apportées, des commodités offertes, du stationnement, de l'espace d'entreposage et d'autres variables.

### **PROPRIÉTÉS EXCEPTIONNELLES**

Il existe des maisons et des domaines exceptionnels, qui sont difficilement comparables. Pour de telles propriétés, l'analyse comparative du marché exige une expertise spécialisée qu'un courtier d'expérience de Sotheby's International Realty Québec est en mesure de vous offrir. Si votre propriété se classe dans cette catégorie, visitez [sothebysrealty.ca](http://sothebysrealty.ca) afin de demander une consultation gratuite.

### **INVENTAIRE ET TENDANCES DU MARCHÉ LOCAL**

Parmi les autres facteurs qui peuvent influencer sur la juste valeur marchande de votre maison, mentionnons le type de marché - marché d'acheteurs ou marché de vendeurs - le nombre de maisons similaires sur le marché, les taux d'intérêt et le climat général de l'univers du crédit, le nombre moyen de jours que les propriétés restent sur le marché et le prix de vente des propriétés semblables - supérieur ou inférieur au prix demandé.



## Étape 2 : Votre stratégie d'établissement de prix

### AUTRES FACTEURS

Des facteurs comme les tendances macroéconomiques, l'évaluation foncière ou aux fins d'imposition peuvent avoir une certaine incidence sur la juste valeur marchande de votre maison, qui est toutefois, le plus souvent, limitée ou sans conséquence. Par exemple, il est possible que la valeur de l'évaluation foncière de votre propriété soit bien plus élevée ou bien plus basse que celle que lui attribue le marché immobilier. En réalité, les acheteurs et les investisseurs établissent la valeur de votre maison par rapport aux maisons comparables vendues récemment et non par rapport à l'évaluation foncière.

Le prix que vous avez payé pour l'achat de votre maison n'influe aucunement sur la juste valeur marchande de votre propriété. Même si vous avez acquis votre propriété récemment, le marché immobilier local et la valeur marchande de votre maison pourraient avoir changé de façon radicale.

### ÉTABLISSEZ LE PRIX DE VOTRE MAISON

Établir le prix de votre résidence est une des décisions les plus importantes de votre stratégie de vente et de marketing. C'est une décision que vous devriez prendre avec votre courtier Sotheby's International Realty Québec. Le prix de vente conseillé devrait tenir compte de la juste valeur marchande de votre maison, des ajustements pour les attributs uniques de votre propriété, des tendances du marché de votre quartier et des stratégies d'établissement de prix selon les conditions actuelles du marché. Voici les possibilités :

- » Établir le prix de votre maison à l'intérieur de la juste valeur marchande, soit légèrement au-dessus des prix auxquels des maisons similaires se sont vendues, mais au-dessous des prix demandés pour des maisons comparables actuellement inscrites.
- » Établir le prix de votre maison sous la juste valeur marchande dans le but de susciter une surenchère qui fera augmenter le prix.

### LE RISQUE D'ÉTABLIR UN PRIX TROP ÉLEVÉ

Si le prix que vous demandez est supérieur à la juste valeur marchande de la maison, les acheteurs et les investisseurs immobiliers potentiels vont le comparer défavorablement aux prix des maisons semblables offertes ou vendues sur le marché. Vous courez alors le risque que votre propriété demeure sur le marché plus longtemps que les inscriptions semblables, ce qui la classera comme une propriété indésirable ou manifestement trop chère pour sa valeur.



## Étape 3 : Les points essentiels du plan de marketing

Il y a dix ans, une stratégie de marketing se limitait à placer une pancarte « à vendre » sur la pelouse, à imprimer une annonce, à laisser une carte postale dans les boîtes aux lettres et à entrer les détails de la propriété sur le réseau MLS.

On dit que 97 % des acheteurs de résidence utilisent Internet dans leurs recherches et consultent généralement la fiche de neuf résidences, dont cinq sont consultées uniquement en ligne (National Association of REALTORS®, 2021). Ce n'est plus le cas à notre époque.

De nos jours, nous avons des acheteurs immobiliers locaux et internationaux qui cherchent des propriétés par l'entremise des canaux traditionnels et numériques. Pour obtenir le meilleur prix pour votre maison, vous devez absolument optimiser l'exposition de votre propriété auprès de ces acheteurs.

### **VOTRE PLAN DE MARKETING AVEC SOTHEBY'S INTERNATIONAL REALTY QUÉBEC**

En plus d'offrir des services de marketing de base proposés par d'autres sociétés immobilières, Sotheby's International Realty Québec élaborera un plan de marketing adapté à votre résidence, conçu pour rejoindre les acheteurs de propriétés immobilières les plus intéressants et les plus qualifiés, grâce au marketing en ligne, au marketing mobile, aux médias sociaux ainsi qu'au marketing imprimé et traditionnel.

Sotheby's International Realty Québec présente votre propriété à un plus grand nombre d'acheteurs de qualité que toute autre société immobilière dans le monde. Nos associés vous assurent leur discrétion, le plus haut calibre de service possible et un plan de marketing, quels que soient la taille de votre maison, le quartier où elle se situe ou son prix de vente.

### **UN MARKETING INTERNATIONAL POUR CHAQUE INSCRIPTION**

L'immobilier canadien attire actuellement des acheteurs et des investisseurs de partout dans le monde. Cette demande mondiale exige un marketing international de plus en plus raffiné. Notre programme de vente et de marketing rejoint des acheteurs et des investisseurs d'un océan à l'autre et sur tous les continents, grâce à plus d'un milliard d'impressions en ligne par année et des douzaines de publications de prestige.

### **MARKETING EN LIGNE INCOMPARABLE : PLUS D'UN MILLIARD D'IMPRESSIONS PAR ANNÉE**

Selon la National Association of REALTORS®, de nos jours près de 97 % des acheteurs de résidence ont recours à Internet pour faire leur recherche de propriétés immobilières. En cette ère du consommateur immobilier numérique, Sotheby's International Realty Québec est la seule société immobilière à générer plus d'un milliard d'impressions médias en ligne chaque année.

Notre société va au-delà de la pancarte sur la pelouse et de l'exposition sur le réseau MLS qu'offrent les autres sociétés. Nous prenons l'engagement financier de présenter votre maison sur le marché, grâce à nos programmes de marketing en ligne novateurs et à nos relations exclusives avec les médias mondiaux, notamment nytimes.com, juwai.com, jamesedition.com, wsj.com, ft.com et luxuryestate.com, ainsi que sothebysrealty.com, sothebysrealty.ca et sothebys.com.

### **PUBLICITÉ IMPRIMÉE EXCLUSIVE**

Même à l'ère d'Internet, le marketing en ligne est complété par un marketing traditionnel imprimé qui est à la fois ciblé, concentré et sélectionné avec soin pour atteindre le plus grand nombre d'acheteurs intéressants possibles.



## Étape 3 : Les points essentiels du plan de marketing

Que ce soit par des publications internationales de prestige comme le New York Times, le Wall Street Journal, le Financial Times et le Dwell ou par des publications diffusées au sein de votre collectivité, nous offrons à nos clients la possibilité de diffuser des publicités dans des publications locales, nationales et internationales pour rejoindre un public qualifié, y compris les publications exclusives du réseau Sotheby's International Realty Québec/Canada, telles que Insight : The Art of Living®.

### LE POUVOIR DE NOTRE MARQUE

Notre marque est synonyme de qualité et de prestige, et la commercialisation de votre résidence - de la photographie professionnelle aux visites sur vidéo, en passant par les brochures de propriétés et la publicité imprimée - est l'expression de cette tradition d'excellence.

### RAPPORTS DE MARKETING ET RESPONSABILITÉ

Folio est une plateforme numérique sur mesure exclusive de Sotheby's International Realty Canada, qui vous permet d'avoir un aperçu clair et immédiat des activités de vente et de marketing réalisées en ce qui concerne votre maison.

Nous maintenons une communication régulière et transparente avec chacun de nos clients. À partir du moment où vous inscrivez votre résidence chez Sotheby's International Realty Québec, vous recevrez des mises à jour régulières sur les résultats de votre commercialisation - du nombre d'acheteurs potentiels qui ont participé à une journée portes ouvertes jusqu'au nombre de personnes qui ont consulté votre inscription en ligne.

Vous serez informé de la façon dont votre maison sera présentée aux acheteurs locaux et internationaux en recevant des mises à jour par courriel dès que des activités importantes seront réalisées ou en vous connectant à votre tableau de bord partout et en tout temps, pour consulter des documents et obtenir des renseignements.

### UNE NOBLE TRADITION DE SERVICE

Avec plus de 265 ans d'histoire, qui remontent à l'inauguration de la maison de vente aux enchères Sotheby's Auction House en 1744, le nom Sotheby's a acquis une notoriété dans la commercialisation des biens les plus précieux et les plus prestigieux au monde. Chez Sotheby's International Realty Québec, nous avons à cœur d'offrir le niveau de normes de service, de discrétion et d'éthique les plus rigoureuses, dans la plus pure tradition de Sotheby's.

### EXPERTISE LOCALE

Nous servons des clients dans les grandes villes et les collectivités de villégiature de tout le Canada, notamment Vancouver, Calgary, Halifax, Toronto, Montréal, Victoria, Vancouver Ouest, Vancouver Nord, Whistler, White Rock/South Surrey, Coal Harbour, l'île Salt Spring, Sun Peaks, Revelstoke, Kelowna, Lions Bay, Canmore, Oakville, Niagara-on-the-Lake, Muskoka, Creemore, Caledon, Westmount, Mont-Tremblant, Knowlton, Québec, l'Ouest de l'île et Laval.



## Étape 4 : Préparation de votre maison pour la faire visiter

Une fois que votre maison est sur le marché, votre courtier Sotheby's International Realty Québec vous conseillera sur la façon d'intégrer les visites dans votre stratégie de marketing et de vente et vous aidera à les organiser. Il vous communiquera aussi les commentaires des acheteurs potentiels au sujet de votre propriété afin de modifier en conséquence la présentation de votre maison ou son prix.

Si vous souhaitez optimiser la valeur de votre résidence aux yeux des acheteurs et des investisseurs potentiels, vous devrez présenter votre maison sous son meilleur jour. Avant de faire visiter votre maison, nous vous conseillons de passer en revue la liste de vérification suivante et de suivre les conseils de votre courtier immobilier.

### LISTE DE VÉRIFICATION

Ne restez pas dans la maison lors des visites. Les acheteurs potentiels se sentiront plus à l'aise pour la visiter et l'évaluer à leur guise.

#### INTÉRIEUR DE LA PROPRIÉTÉ

- » Assurez-vous que chaque pièce est en ordre et parfaitement propre
- » Vérifiez que les luminaires et les électroménagers sont propres
- » Balayez les planchers et passez l'aspirateur sur les tapis
- » Nettoyez les fenêtres
- » Videz toutes les poubelles
- » Nettoyez les comptoirs de cuisine, l'évier et tous les électroménagers
- » Videz le lave-vaisselle et rangez toute la vaisselle

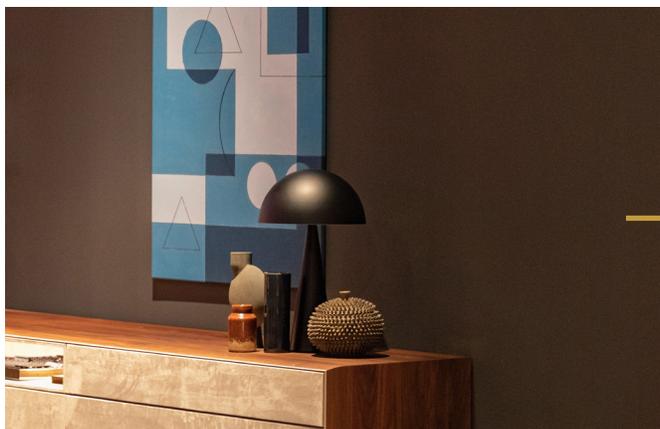
- » Placez des serviettes propres dans la cuisine et les salles de bain
- » Assurez-vous que les salles de bain sont impeccablement propres
- » Enlevez tout ce qui traîne sur les comptoirs et les tables à café
- » Assurez-vous que les lits sont faits et que les armoires et penderies sont en ordre
- » Assurez-vous que chaque pièce est bien illuminée
- » Ouvrez les rideaux et les stores pour laisser entrer le plus de lumière possible durant le jour
- » Allumez toutes les lumières
- » Assurez-vous que chaque pièce est bien aérée
- » Évitez ou éliminez les odeurs inconfortables de cuisson ou de litières d'animaux
- » Ne fumez pas dans la maison tant qu'elle est sur le marché
- » Si le temps le permet, ouvrez les fenêtres

#### EXTÉRIEUR DE LA PROPRIÉTÉ

- » Gardez l'entrée, le garage et la galerie propres et dégagés
- » Assurez-vous qu'il n'y a pas de jouets, bicyclettes, véhicules, poubelles, neige, glace, etc. dans les entrées de cour et les allées
- » Tondez le gazon, enlevez les mauvaises herbes, taillez la haie et nettoyez les plates-bandes et le jardin
- » Nettoyez le garage et l'atelier

#### SÉCURITÉ

- » Placez argent, bijoux, dispositifs électroniques, documents personnels et autres biens de valeur dans un lieu sûr, hors de la vue.



## Étape 5 : Éléments fondamentaux de l'offre

Votre courtier Sotheby's International Realty Québec vous aidera à évaluer et à négocier les offres d'acheteurs potentiels de façon à protéger vos intérêts légaux et à vous permettre d'optimiser le prix et les conditions relatives à la vente de votre maison.

### DÉTAILS DE L'OFFRE

L'offre que vous recevez comprendra les données suivantes : le nom légal de l'acheteur ou des acheteurs potentiels, le nom légal du ou des vendeurs, l'adresse municipale légale de la propriété, le prix que l'acheteur propose de payer, les inclusions demandées (les articles dans la maison ou sur la propriété que l'acheteur souhaiterait inclure dans la vente, comme des électroménagers, luminaires ou tentures), le montant du dépôt de garantie versé par l'acheteur, la date à laquelle l'acheteur souhaiterait passer chez le notaire et prendre possession de la propriété, les clauses conditionnelles ou « sous réserve de » du contrat (par ex., résultats satisfaisants de l'inspection de la propriété ou approbation du financement) et la date d'expiration de l'offre.

### RÉPONSES POSSIBLES

Vous pouvez répondre à l'offre de trois façons :

1. Accepter l'offre telle quelle : votre signature formalise le contrat et celui-ci devient alors juridiquement exécutoire.
2. Faire une contre-offre : vous pouvez apporter des changements à l'offre, notamment au prix, à la date de conclusion de la transaction ou aux clauses conditionnelles. L'acheteur potentiel a le choix d'accepter la contre-offre, de la refuser ou de présenter une nouvelle contre-offre. Quand une des parties signe l'acceptation inconditionnelle de l'offre présentée par l'autre partie, l'offre devient juridiquement exécutoire.

3. Refuser l'offre : vous pouvez tout simplement refuser l'offre, la vente n'aura donc pas lieu.

### RETRAIT DE L'OFFRE

L'acheteur peut retirer son offre tant que vous ne l'avez pas acceptée par écrit. Si vous êtes en train d'évaluer une offre intéressante, il est important de ne pas trop attendre pour donner votre réponse.

### ACCEPTATION DE L'OFFRE

Quand les deux parties parviennent à une entente, l'offre est alors considérée comme « acceptée ». Les parties disposent d'un délai pour satisfaire aux clauses conditionnelles établies dans le contrat (par ex., inspection satisfaisante de la maison ou obtention du financement). Une fois ces clauses conditionnelles ou « sous réserve de » retirées, le document devient juridiquement exécutoire.

### OFFRE FERME

On considère qu'une offre est ferme quand les deux parties ont supprimé toutes les clauses « sous réserve de ». La période généralement convenue pour ce faire est de sept à dix jours, ou comme stipulé dans l'offre.



## Étape 6 : Négociation de l'offre

### NÉGOCIATION D'UNE OFFRE

Le prix n'est qu'un des nombreux facteurs à considérer lors de l'évaluation et de la négociation d'une offre. Chaque situation est différente. Même si vous êtes porté à accepter le prix optimal en raison des conditions actuelles du marché, vous devriez aussi évaluer d'autres points comme les dates de conclusion de la transaction, d'ajustement et de prise de possession de la maison, les inclusions demandées, le nombre de clauses conditionnelles ou « sous réserve de » rattachées à l'offre et le montant du dépôt de garantie.

Votre courtier Sotheby's International Realty Québec vous aidera à évaluer chaque offre reçue afin de choisir celle qui correspond vraiment à votre situation et à vos besoins uniques.

### RECHERCHE PRÉLIMINAIRE

Avec un peu de recherche, votre courtier peut aussi vous aider à évaluer la situation de l'acheteur et les raisons qui le motivent à acheter une propriété. Cela vous aidera à négocier un prix concurrentiel. Par exemple, si l'acheteur a déjà vendu sa maison et doit déménager dans un certain délai, il pourrait être plus souple sur le prix s'il parvient à négocier une date qui coïncide avec la vente officielle de sa maison.

### OFFRES MULTIPLES

Dans les secteurs où la demande est forte, mais où l'offre est faible, vous pourriez recevoir plusieurs offres pour votre maison. Certains vendeurs dans des marchés très recherchés peuvent délibérément afficher leur maison à un prix plus bas pour stimuler les offres multiples. Cela ne signifie pas nécessairement que le prix proposé sera beaucoup plus élevé que le prix demandé. Cela signifie plutôt que vous et votre courtier immobilier devrez faire preuve de diligence raisonnable pour vous assurer d'évaluer judicieusement les avantages et les limites de chaque offre, de négocier de façon stratégique afin de maximiser la valeur que vous pouvez obtenir pour votre propriété et de protéger vos intérêts légaux dans le cadre d'un processus de négociation qui risque d'être complexe et serré dans le temps.



## Étape 7 : Conclure la transaction

Le jour de conclusion de la transaction est le jour où l'acheteur prend juridiquement possession de la propriété.

### PRÉPARATION

Vous devrez retenir les services d'un notaire ou d'un avocat pour conclure la vente. Au besoin, votre courtier Sotheby's International Realty Québec peut vous recommander des noms et remettre au notaire ou à l'avocat une copie signée du contrat.

À l'approche de la date de conclusion de la transaction, votre courtier immobilier et votre établissement de prêt vont suivre l'évolution de votre transaction afin d'éviter les surprises de dernière minute. Avant cette date, vous devrez rencontrer votre notaire ou votre avocat pour examiner et signer les documents. N'oubliez pas d'apporter une photo d'identité et un chèque personnel pour payer les honoraires juridiques.

### JOUR DE CONCLUSION DE LA TRANSACTION

Le jour de la transaction, les titres juridiques de votre propriété sont transférés à l'acheteur. Votre notaire ou avocat recevra les fonds pour la vente de votre propriété et vous remettra le relevé des rajustements. Ce relevé comprend tous les coûts payables à la conclusion de la transaction, notamment les frais juridiques ainsi que les taxes et autres frais de conclusion. Les fonds remis serviront à libérer votre hypothèque (le cas échéant) et vous recevrez la différence sous forme de traite bancaire.

### COÛTS DE CONCLUSION DE LA TRANSACTION

Les coûts de conclusion liés à la vente d'une maison comprennent les coûts de rajustement, la commission du courtier immobilier, les frais de libération de l'hypothèque, l'impôt sur le gain en capital (le cas échéant) et les honoraires juridiques.

### PRISE DE POSSESSION

Le jour de la prise de possession, votre courtier Sotheby's International Realty Québec vous aidera à coordonner la remise des clés à l'acheteur.



## Surpasser vos attentes.

© 2022 Sotheby's International Realty®. Tous droits réservés. Sotheby's International Realty est une marque de commerce autorisée à Sotheby's International Realty Affiliates LLC. Chaque agence est une ent reprise indépendante exploitée de façon autonome. Ce document s'appuie sur des renseignements considérés comme fiables, mais parce qu'ils nous ont été fournis par un tiers, nous ne pouvons valider leur exactitude ou complétude et ne devraient être évoqués comme tel. Sotheby's International Realty Québec - Agence immobilière.

