RE/MAX
ROYAL (JORDAN) INC.

Guide pratique

POUR VENDRE SA MAISON EN 10 ÉTAPES

REMAX-ROYALJORDAN.COM

Les principales raisons

QUI POUSSENT À VENDRE SA MAISON

- La famille s'agrandit.
- Le besoin de financer un projet.
- La préparation à la retraire.
- Le désir de partir explorer le monde.

ET VOUS, POURQUOI VENDEZ-VOUS ?

Vendre sa maison

EN 10 ÉTAPES

Vendre sa maison vient avec son lot de questions et d'inquiétudes. La meilleure façon de vendre rapidement et sans soucis est de faire affaire avec un courtier immobilier.

VOICI LES 10 ÉTAPES QUI VOUS MÈNERONT VERS LA VENTE DE VOTRE MAISON :

Étape 1

LA MISE EN VALEUR DE LA PROPRIÉTÉ

COMMENT ?

- Faire quelques rénovations avant la mise en marché.
- Rafraichir la peinture.
- Ajouter des éléments décoratifs.

Retenez les services d'un photographe professionnel qui saura mettre en valeur tous ces éléments. Plusieurs courtiers offrent ce service.

POURQUOI RÉNOVER AVANT DE VENDRE ?

- Pour vendre rapidement.
- Pour moderniser votre propriété si elle est plus âgée.
- Pour attirer les acheteurs.
- Pour augmenter la valeur de votre bien immobilier et le vendre au meilleur prix.

ASTUCES

Privilégiez une ambiance assez neutre pour votre décoration.

andez des soumissions ! Comparez-les et assurez-vous d'obtenir le meilleur rapport qualité-prix pour votre projet de rénovation.

Étape 2

L'INSPECTION PRÉVENTE

QU'EST-CE QU'UNE INSPECTION ?

- Un examen attentif dans le but d'analyser les composantes visibles et facilement accessibles des différents systèmes de la maison (plomberie, chauffage, toiture, isolation) afin de détecter les éventuels problèmes et vices cachés.
- Elle permet également de prendre connaissance des problèmes existants et de les corriger rapidement.

POURQUOI FAIRE UNE INSPECTION ?

- Pour s'assurer de vendre sa maison en bon état.
- Pour éviter une poursuite après la vente.
- Pour inspirer confiance à vos acheteurs avec un bien dont la conformité a été validée par un professionnel.

Étape 3

L'ÉVALUATION DE LA MAISON

POURQUOI ?

- Parce que votre maison a probablement pris de la valeur depuis le jour où vous l'avez achetée.
- Pour connaitre sa valeur réelle.

LES DÉTAILS D'UNE ÉVALUATION :

- L'évaluation sera réalisée par un évaluateur reconnu par l'Ordre des évaluateurs agréés du Québec (OEAQ).
- L'évaluateur viendra faire une première visite pour examiner les composantes.
- L'évaluateur établira une liste des maisons comparables qui ont été récemment vendues dans le même secteur.

  Il comparera aussi l'offre et la demande dans votre secteur.

Étape 4

LE CERTIFICAT DE LOCALISATION

QU'EST-CE QUE C'EST ?

- Un document qui témoigne de la condition actuelle d'un bien immobilier par rapport aux titres de propriété, au cadastre, ainsi qu'aux lois et règlements qui peuvent l'affecter.
- On y trouvera notamment les dimensions de la bâtisse, de la piscine, du revêtement extérieur, des portes et des fenêtres.

BON À SAVOIR

Une fois que l'arpenteur-géomètre vous a remis le certificat de localisation, tous les éléments de la propriété doivent rester inchangés.

Votre notaire pourra déterminer si votre certificat de localisation est toujours valable ou pas.

Si vous prévoyez rénover, faites vos travaux de rénovation avant de mandater l'arpenteur-géomètre.

Étape 5

LES DOCUMENTS NÉCESSAIRES POUR VENDRE SA MAISON

QUELS DOCUMENTS DEVEZ-VOUS AVOIR ?

- Rapport de l'inspection prévente.
- Déclaration de copropriété dans le cas d'un condo.
- Rapport d'évaluation fourni par un évaluateur agréé.
- Relevé des taxes scolaires et municipales.
- Certificat de localisation fourni par l'arpenteur-géomètre.
- Factures d'électricité, de gaz, d'assurance habitation, etc.
- Factures des travaux de rénovation effectués au fil des ans.

Contrat d'achat prouvant que vous êtes le propriétaire de l'immeuble.

Étape 6

LA MISE EN MARCHÉ

STATISTIQUE :

Selon la Fédération des chambres immobilières du Québec (FCIQ), 7 transactions sur 10 s'effectuent par le biais d'un courtier immobilier au Québec.

LES AVANTAGES D'UN COURTIER :

- Une économie de temps (mise en marché, réponse aux demandes d'informations, gestion et planification des visites).
- Les conseils d'un professionnel (particulièrement si vous recevez plusieurs offres d'achat et que vous devez miser sur le bon acheteur).
- Les capacités de négociation du courtier.
- La visibilité de votre propriété.
- Le courtier sait bien cibler l'acheteur sérieux.

Étape 7

LA GESTION DES VISITES

AVANTAGES :

- Le courtier prend le soin de répondre à TOUTES les questions.
- Vous pourrez laisser le soin à votre courtier de répondre aux nombreuses questions.

ASTUCES

Rangez bien votre maison.

Assurez-vous que la litière soit propre et qu'il n'y ait pas de mauvaises odeurs.

Faites garder vos animaux. Ce n'est pas tout le monde qui est à l'aise avec eux.

Étape 8

LE CHOIX DE L'ACHETEUR

POURQUOI FAIRE AFFAIRE AVEC UN COURTIER IMMOBILIER :

Le courtier sait reconnaitre les candidats sur lesquels il faut s'attarder.

LES SIGNES D'UN ACHETEUR SÉRIEUX :

- Il s'est renseigné sur le quartier.
- Il cherche à acheter rapidement.
- Il dispose d'une préapprobation hypothécaire.
- Il pose des questions durant la visite.
- Il a visité d'autres maisons dans le secteur.
- Il revient vers vous dans les 24 à 48 h après la visite.

Étape 9

L'ACCEPTATION DE L'OFFRE D'ACHAT

CE QUE LE DOCUMENT D'OFFRE D'ACHAT COMPREND :

- Le prix proposé pour l'achat de la maison.
- Les diverses conditions relatives à la transaction immobilière.

LES AVANTAGES DE FAIRE AFFAIRE AVEC UN COURTIER :

- Votre courtier pourra vous aider à prendre la bonne décision, surtout si l'acheteur vous propose une offre inférieure à ce que vous demandez.
- Vous bénéficierez de conseils d'un professionnel qui vous recommandera de saisir l'occasion, ou d'attendre d'avoir un acheteur qui vous proposera un prix plus avantageux.

CE QUE SIGNIFIE L'ACCEPTATION DE L'OFFRE D'ACHAT :

Vous vous engagez à vendre la maison à votre acheteur selon les termes fixés.

Étape 10

CONCLURE LA TRANSACTION

À QUOI SERT LE NOTAIRE :

- Il maîtrise le droit de l'immobilier
- Il rédige des documents qui font foi devant les tribunaux.
- Il vous évitera les mauvaises surprises lors de la vente de votre maison.
- Il veille à la conformité des documents.
- Il gère les sommes d'argent qui lui sont confiées pour la vente du bien immobilier.

Les frais
À PRÉVOIR

PHOTOGRAPHIE IMMOBILIÈRE :
Environ 200 $. De nombreux courtiers immobiliers proposent ce service gratuitement.

DESIGNER D'INTÉRIEUR :
Environ 60 $ à 150 $

L'ÉVALUATEUR :
Le prix pour évaluer une maison unifamiliale se situe à environ 500 $

INSPECTEUR EN BÂTIMENT :
Comptez entre 250 $ et 400 $ pour un condo et entre 450 $ et 550 $ pour une maison individuelle. Les prix grimpent à 625 $ pour un duplex, 700 $ pour un triplex à trois étages et peuvent atteindre les 1000 $ pour une plus grande propriété.

ARPENTEUR-GÉOMÈTRE :
Prévoir 1260 $

COURTIER IMMOBILIER :
La commission d'un courtier immobilier est basée sur un pourcentage du prix vendu et est payable uniquement si votre courtier vend votre propriété.

Les pièges
À ÉVITER

1. Assurez-vous de choisir un courtier qui connaît parfaitement le secteur résidentiel convoité.

2. L'évaluateur de propriété et l'expert chargé de vous fournir un certificat de localisation doivent obligatoirement faire partie de l'Ordre des évaluateurs agréés du Québec (OEAQ).

3. Même s'il n'est pas régi par un ordre professionnel, votre inspecteur en bâtiment doit absolument posséder une assurance couvrant les erreurs et omissions en inspection de bâtiments.

4. Fixez un prix réaliste lors de la mise en marché pour ne pas faire fuir les acheteurs.

5. Évaluez bien chacune des offres.

6. Engagez un entrepreneur possédant la licence RBQ pour être protégé en cas de litige.

7. Passez par un notaire pour que la transaction immobilière se fasse dans les meilleures conditions.

8. Faites appel à un courtier pour avoir l'esprit tranquille du début à la fin.

Nos programmes
DE PROTECTIONS

Tranquilli-T

Sans aucun doute, l'achat ou la vente d'une propriété est l'un des événements de première importance dans la vie des gens. Votre courtier RE/MAX en est conscient et c'est pourquoi il travaille dans votre intérêt afin que ce grand projet se concrétise rapidement.

Le programme Tranquilli-T, c'est la tranquillité d'esprit garantie !

LES 4 VOLETS DU PROGRAMME :

DÉLAI ET DÉSISTEMENT
Si votre transaction est annulée ou retardée... Le programme Tranquilli-T RE/MAX vous rembourse les frais occasionnés jusqu'à 25 000 $.

DÉCÈS
Advenant le décès de votre acheteur ou de son/sa conjoint(e)... Le programme Tranquilli-T RE/MAX vous paie le prix convenu dans votre proposition d'achat.

ASSISTANCE JURIDIQUE
Le programme Tranquilli-T RE/MAX vous donne accès à un service téléphonique d'assistance juridique sans frais.

PETITES CRÉANCES
Jusqu'à 3 heures d'encadrement juridique pour les litiges relevant de la Division des petites créances de la Cour du Québec.

*Certaines conditions s'appliquent. Pour plus d'informations : https://www.remax-quebec.com/fr/tranquilli-t/index.rmx

Nos programmes
DE PROTECTIONS

Intégri-T

Le programme Intégri-T est une garantie offerte aux vendeurs qui souhaitent se pr
contre les vices cachés lors de la vente de leur propriété. Cette garantie unique et ex
RE/MAX vous assure une protection financière en cas de réclamation.

Si vous découvrez des vices cachés, le service de conciliation assure la gestion des réclamations et permet aux parties d'éviter les recours aux tribunaux, ce qui vous fera économiser honoraires, frais d'expertise et temps.

DIFFÉRENCIATION
Une mise en valeur de votre propriété par les courtiers RE/MAX afin de la distinguer de la concurrence. Une garantie qui attire et sécurise les acheteurs potentiels.

CONCILIATION
Un service de conciliation rapide et sans frais vous est offert en cas de réclamation pour les vices cachés.

PROTECTION FINANCIÈRE
Une réduction significative de vos obligations financières pouvant atteindre 35 000 $ pour une période de 2 ans.

*Certaines conditions s'appliquent. Pour plus d'informations : https://www.remax-quebec.com/fr/integri-t/index.rmx

Nos programmes
FISCAUX

MISE À PART DE L'ARGENT

Et si les intérêts hypothécaires de votre nouvelle résidence personnelle étaient déductibles de vos revenus ?

En effet, pour les travailleurs autonomes non incorporés, c'est maintenant chose possible. Suite à une récente décision de la Cour suprême du Canada, jumelée à une nouvelle position administrative de Revenu Canada, ces derniers peuvent désormais utiliser la technique dite de la
« mise à part de l'argent » et ainsi transformer les intérêts hypothécaires de leur résidence personnelle, non déductibles, en intérêts déductibles.

DES CHIFFRES RENVERSANTS

En nous référant au tableau ci-dessous, nous constatons qu'un individu ayant choisi d'amortir son hypothèque résidentielle de 150 000 $ (au taux moyen de 6 %) sur une période de 20 ans, pourra déduire de ses revenus, au fil des ans, l'imposante somme de 106 388 $.

	Période d'amortissement			
Hypothèque	10 ans	15 ans	20 ans	25 ans
100 000 $	32 781	51 179	70 925	91 942
150 000 $	49 172	76 768	106 388	137 913
200 000 $	65 562	102 358	141 850	183 884
250 000 $	81 953	127 947	177 313	229 855

En utilisant un taux d'imposition de 45 %, le contribuable se retrouvera éventuellement plus riche de 47 875 $ après impôt. De plus, le coût d'utilisation de cette stratégie varie de très faible à nul ! Alors...

*Certaines conditions s'appliquent. Pour plus d'informations : https://www.remax-quebec.com/fr/conseils/miseapartargent.rmx

PROGRAMME 40 KM

Les lois fiscales, tant fédérales que provinciales, prévoient que lorsqu'un particulier change de lieu de résidence au Canada parce qu'il est ou sera employé dans un nouveau lieu de travail, ou parce qu'il exploitera une entreprise dans un nouveau lieu de travail, il peut déduire les frais de déménagement admissibles incluant la rétribution du courtier immobilier dans la mesure où sa nouvelle résidence (maison, appartement loué, condo, etc.) lui permet de se rapprocher d'au moins 40 kilomètres de son nouveau lieu de travail (que le travail soit à temps plein ou à temps partiel).

*Certaines conditions s'appliquent. Pour plus d'informations : https://www.remax-quebec.com/fr/conseils/programme40km.rmx

Autres programmes

FISCAUX

LA COLLECTION RE/MAX

La Collection RE/MAX est un programme spécialement créé pour les propriétés de luxe :

- Accompagnement de pointe tout au long de la représentation et de la transaction;
- Production d'un document de présentation imprimé haut de gamme, personnalisé à la propriété;
- Pancartes distinctives aux couleurs du programme;
- Mise en valeur de la propriété et photos par une équipe de professionnels;
- Visibilité internationale grâce au réseau et aux outils spécialement conçus : GLOBAL.REMAX.COM

*Certaines conditions s'appliquent. Pour plus d'informations : https://www.remax-quebec.com/fr/infos/collection.rmx

---

PROGRAMME CLÉ

Vous venez d'inscrire votre propriété ou de signer une promesse d'achat avec votre courtier RE/MAX?

Vous avez maintenant le privilège d'être membre du Programme CLÉ RE/MAX! Ce programme vous permettra d'économiser sur une sélection impressionnante de produits grâce à nos partenaires soigneusement sélectionnés.

*Certaines conditions s'appliquent. Pour plus d'informations : https://programmecleremax.com

RE/MAX
ROYAL (JORDAN) INC.

Votre partenaire

DE SUCCÈS IMMOBILIER

REMAX-ROYALJORDAN.COM