

Votre transaction immobilière



Vendre en toute **Tranquillité**

Céline Poirier

Cell: (819) 809-9376

Bur: (819) 621-1000



Sommaire

Votre partenaire immobilier pour une transaction humaine

Vous êtes sur le point de vous lancer dans le processus de vente immobilière, et je suis là pour vous armer des connaissances nécessaires.

Mon objectif est de rendre cette expérience aussi fluide et humaine que possible. Préparez-vous à être guidé à travers les nuances du marché immobilier, tout en découvrant comment maximiser la valeur de votre propriété et garantir une vente réussie!

P.3	Votre partenaire immobilier pour une transaction réussie	P.10	Comprendre la déclaration du vendeur
P.4	Les principales raisons d'une vente immobilière	P.11	Préparation à la prise de photos
P.5	Pourquoi collaborer avec un courtier immobilier?	P.12	Valorisation immobilière
P.6	Plan d'action	P.13	Recommandations pour la mise en valeur
P.7	La mise en vente	P.14	Préparation aux visites
P.8	Les avantages de vendre	P.15	Documents nécessaires à la vente
P.9	Choisir son courtier immobilier		

Céline Poirier

Courtier immobilier résidentiel et commercial

📞 819 809-9376
☎️ 819 621-1000
✉️ celine.poirier@remax-quebec.com
🌐 remax-quebec.com/fr/courtiers-immobiliers/celine.poirier
📍 1141 ave. Saint-Louis, Plessisville, Qc, G6L 2M4

RE/MAX
— ÉLITE —



Cher.e client.e,

Je tiens à vous remercier chaleureusement de m'avoir choisie pour vous accompagner pour la mise en marché de votre propriété. La confiance est la première étape vers une transaction immobilière réussie.

Qui suis-je ?

Je suis avant tout votre alliée ! Étant enseignante de carrière, puis courtière en immobilier, j'aime vulgariser et m'assurer que toutes les étapes de la transaction de la vente de votre propriété sont bien comprises. Les mots Garantie légale, évaluation marchande, etc vous seront bientôt familiers.

Une des raisons pour laquelle on m'engage est mon authenticité et la confiance que j'inspire! Ma priorité : la satisfaction de ma clientèle. Trois mots pour me qualifier : à l'écoute, grande disponibilité et le savoir-faire avec excellence !

Vous avez des questions, je suis disponible pour vous conseiller et vous accompagner dans chaque étape de la transaction, en toute tranquillité d'esprit.

Faisant partie de l'agence immobilière RE/MAX ÉLITE, je vous offre gratuitement un programme de garantie exceptionnel Tranquillité, une protection contre les délais imprévus et le désistement possible de l'acheteur, par ex. Ce programme offre aussi de l'assistance et encadrement juridique sans frais lors de litiges. Qu'est ce que cela représente pour vous ? Ça représente la tranquillité d'esprit! Vous serez protégé.e dans votre transaction immobilière.

Me choisir c'est aussi choisir RE/MAX: une meilleure visibilité pour votre propriété, des outils marketing à la fine pointe de la technologie et une expérience-client au-delà de vos attentes.

Les principales raisons qui amènent une vente immobilière



Projet de famille



Investissement immobilier



Projet de retraite



Taille de la maison



Changement de situation conjugale



Financement d'un projet



Changement de l'état de santé

Et vous, pourquoi vendez-vous?



Je vous accompagne à chaque étape de la transaction.



Ensemble, nous établissons la meilleure stratégie de vente pour votre propriété dans le but d'optimiser sa performance sur le marché et d'ainsi maximiser vos chances de conclure rapidement et efficacement la transaction.



Je vous recommande des professionnels compétents et expérimentés.



J'optimise la visibilité de votre propriété sur les médias reconnus en immobilier, tels que Centris et mon site Web, afin d'assurer une mise en marché efficace et de maximiser vos chances de conclure rapidement la transaction.



Je suis votre allié dédié, engagé à défendre vos intérêts et à vous guider vers des décisions avisées durant les négociations.



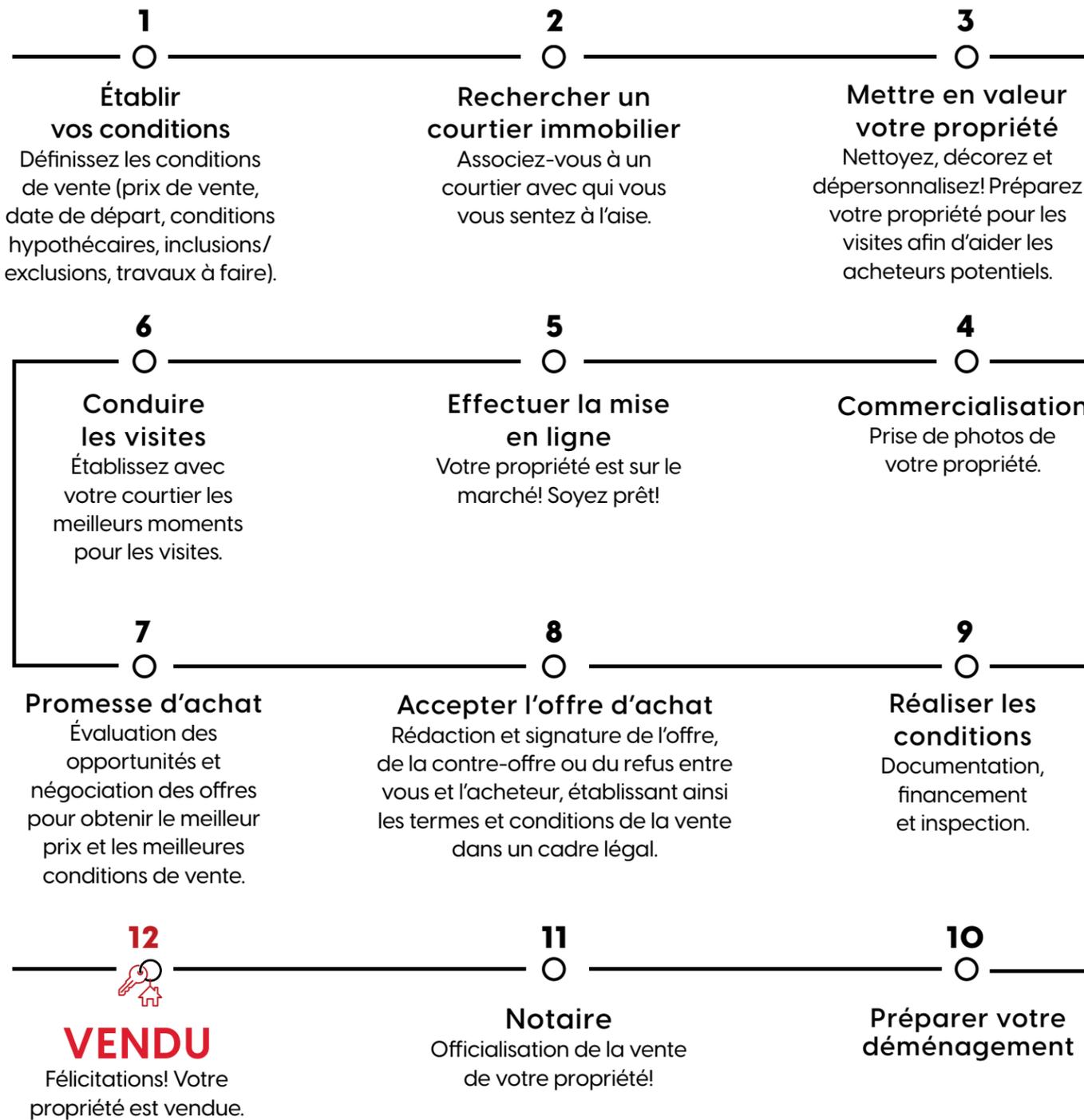
Je mets à votre disposition des outils judicieux tirés de mon expertise pour mieux vous guider et vous accompagner dans chacune des étapes de la transaction.



Ma formation continue me permet de superviser les aspects légaux de la transaction avec rigueur et professionnalisme.



Je suis titulaire d'un permis délivré par l'OACIQ (Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec), qui atteste de mes compétences et de ma conformité aux normes éthiques et déontologiques en vigueur dans mon domaine.



Établissement du contrat de courtage :

- Signature du contrat et complétion de la déclaration du vendeur;
- Envoi des documents, des titres de la propriété, ainsi que du certificat de localisation qui démontre l'état actuel de la propriété;
- Prise de photos de la propriété;
- Inscription en ligne;
- Installation de la pancarte;
- Début des visites.



Gestion des promesses d'achat :

- Réception et présentation de la/des promesse(s) d'achat;
- Discussion de toutes les options (accepter, contre-offre ou refuser);
- Accompagnement complet tout au long du processus, indépendamment de vos choix.



Finalisation du processus d'analyse avec l'acceptation d'une offre :

- Suivi rigoureux des délais pour la satisfaction des conditions;
- Remise des documents nécessaires, gestion des étapes du financement et d'inspection;
- Envoi du dossier complet au notaire de l'acheteur;
- Poursuite des efforts pour trouver un acheteur potentiel en cas de refus des promesses d'achat présentées.

Les frais encourus pour les éléments suivants devront être assumés par le vendeur :



Certificat de localisation



Quittance



Pénalité bancaire, s'il y a lieu



Rétribution + taxes du courtier

Les avantages de vendre



Réaliser un profit : si vous avez acquis votre bien il y a longtemps et que sa valeur a augmenté depuis, vendre pourrait vous permettre de réaliser un bénéfice important.



Libérer des liquidités : cette transaction peut vous permettre de débloquer des fonds pour investir dans un autre bien immobilier, financer un projet, rembourser des dettes, etc.



Réduire les coûts : si votre propriété nécessite des réparations ou des améliorations importantes, la vente de celle-ci peut vous aider à réduire les coûts en évitant des dépenses supplémentaires.

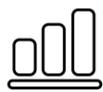


Changer d'environnement : si vous êtes prêt pour un changement d'environnement, vendre peut vous permettre de déménager dans un nouveau quartier, une nouvelle ville ou même un nouveau pays.



Réduire les responsabilités : la vente de votre propriété peut vous permettre de réduire les responsabilités associées à celle-ci, telles que l'entretien, la gestion des locataires, etc.

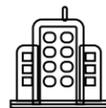
Les facteurs qui influencent la valeur immobilière



La conjoncture économique



L'emplacement



Le type de propriété



L'offre et la demande



L'état de la propriété

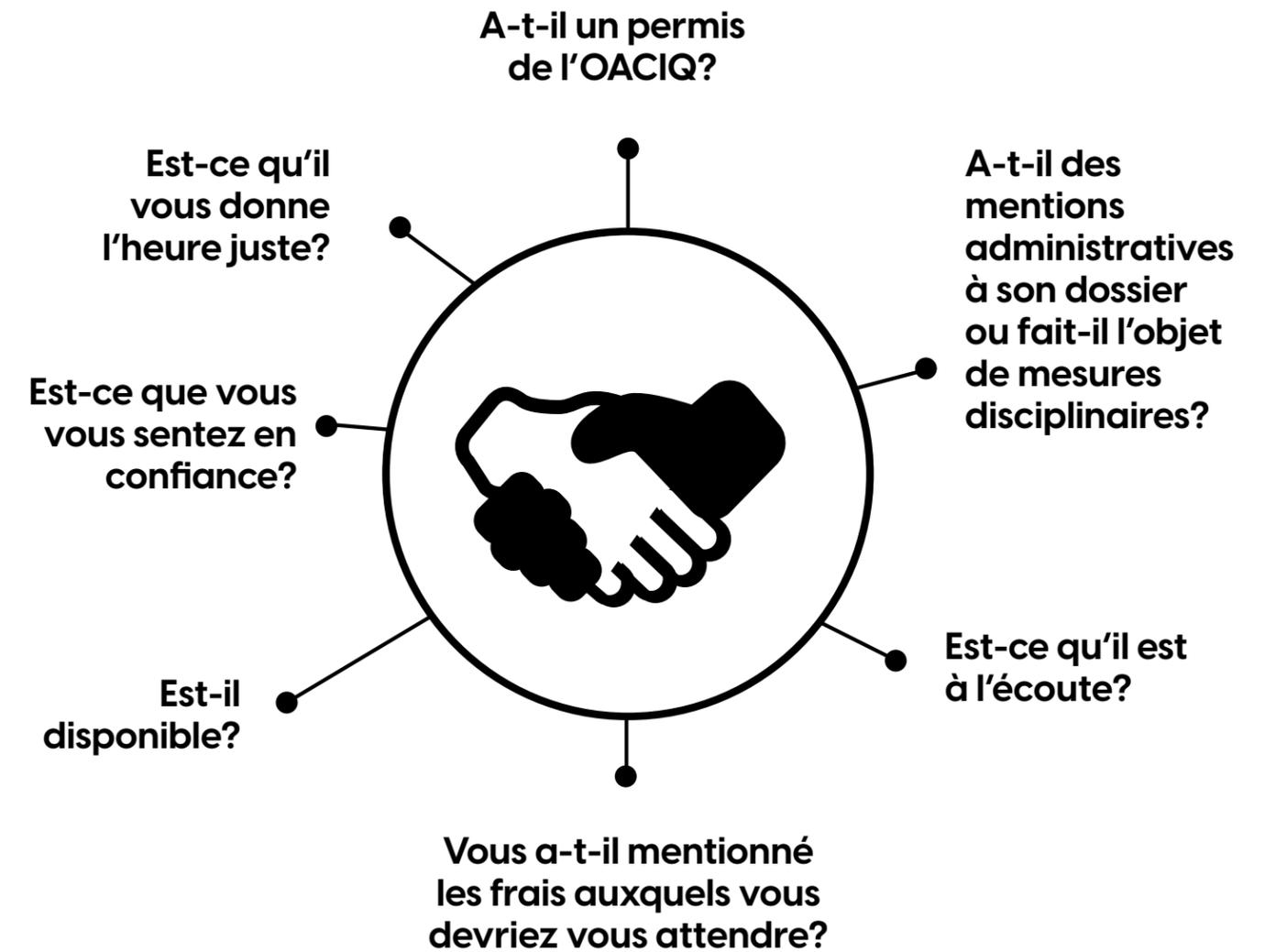


Le prix de vente



La mise en marché

Choisir son courtier immobilier



Avec moi, l'ensemble des conditions ci-haut fait partie intégrante de mon offre de service!

Comprendre la déclaration du vendeur

Je valorise grandement la transparence et l'honnêteté. Ma priorité est de mettre en lumière les atouts de votre propriété **tout en abordant de manière transparente les éventuels défis**, afin de présenter votre bien sous son meilleur jour. En travaillant ensemble, nous veillerons à ce que toutes les informations pertinentes soient divulguées de manière professionnelle et légale.

La déclaration du vendeur est un élément crucial dans le processus de vente. C'est votre occasion de fournir des informations précieuses aux acheteurs potentiels sur l'état de votre propriété.

L'important est de divulguer l'état de celle-ci au mieux de vos connaissances, afin d'être bien protégé et d'assurer une transaction harmonieuse.

Je m'assurerai que les documents légaux soient complets et justes afin que tout se déroule comme il le faut.

Avec moi, vous serez bien accompagné.

Voici certains points à mentionner dans la déclaration du vendeur sans s'y limiter

- Problèmes de toiture (fuites, état général de la toiture);
- Système de chauffage défectueux ou obsolète;
- Problèmes de ventilation (mauvaise circulation d'air, absence de ventilation adéquate dans les salles de bain et la cuisine);
- Isolation insuffisante;
- Détérioration de la structure du bâtiment (charpente, murs, planchers);
- Problèmes de fenêtres et de portes (fuites d'air, mauvais fonctionnement);
- Rénovations ou travaux de construction effectués sans permis;
- Zonage et restrictions d'utilisation des terres;
- Moisissure;
- Problèmes de plomberie/électricité;
- Infiltrations d'eau;
- Amiante/pyrite;
- Présence d'insectes;
- Nuisibles/infestation de rongeurs;
- Ou tout simplement un manque d'entretien à travers les années.

Préparation à la prise de photos

Général

- Dégager les comptoirs
- Dépersonnaliser (enlever photos, bibelots personnels)
- Cacher les boîtes de mouchoirs
- Cacher les poubelles
- Rassembler les jouets ensemble
- Cacher tous les accessoires pour animaux
- Remplacer les ampoules brûlées
- Ouvrir les lumières
- Ouvrir les rideaux

Cuisine

- Dégager le comptoir (y laisser seulement la machine à café)
- Ranger les serviettes
- Enlever les aimants sur le réfrigérateur
- Ranger la vaisselle

Salon

- Ranger les manettes
- Éteindre la télévision

Salle de bain

- Enlever les tapis
- Ranger les brosses à dents et produits de bain et douche
- Avoir des serviettes de couleurs agencées
- Nettoyer les comptoirs, miroirs et vitres de douche
- Fermer le couvercle de la toilette

Chambres

- Faire les lits
- Ranger les effets personnels

Extérieur

- Stationner les voitures dans la rue
- Été : tondre le gazon, placer les coussins sur le mobilier extérieur
- Hiver : bien déneiger l'entrée et cacher les pelles





 Saviez-vous que **9 personnes sur 10** achètent une propriété sur un coup de cœur?

 Une propriété qui a subi une valorisation immobilière (home staging) se vend **10 à 15 % plus cher** que ses comparables!

 **41 % des acheteurs** sont prêts à payer plus cher pour une propriété où le décor a été mis au goût du jour.

À l'extérieur

 L'entrée est propre et déneigée

 Le revêtement extérieur et les fenêtres sont propres

 Le paysagement est soigné

 L'aspect général est attrayant

 Les gouttières sont nettoyées

À l'intérieur

 Le ménage est impeccable

 La peinture n'est pas défraîchie

 Les planchers sont propres

 Les rideaux sont ouverts pour laisser entrer la lumière

 Les ampoules sont fonctionnelles

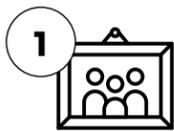
 Des lampes éclairent les coins sombres

 Les espaces sont épurés

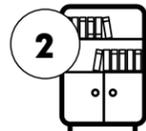
 Les pièces dégagent une odeur agréable

 Les photos et les décorations personnelles sont retirées

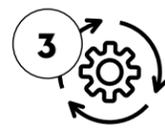
5 étapes clés d'une valorisation immobilière (home staging) :



1 La dépersonnalisation



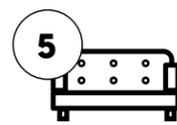
2 Le désencombrement



3 La mise à jour de l'état de la propriété



4 La propreté et les odeurs agréables



5 La disposition des meubles et la maximisation de l'espace



Voici une liste de recommandations visant à préparer votre propriété en vue d'une visite réussie.

- ## Propreté et désencombrement
- En période hivernale, assurez-vous d'effectuer le déneigement et le déglçage de l'entrée et des trottoirs.
 - Mettez en valeur les espaces extérieurs tels que la terrasse et le balcon, en les agrémentant de meubles et de plantes.
 - Laissez les portes des placards et des garde-robres ouvertes afin de mettre en évidence les espaces de rangement.
 - Pour des raisons d'hygiène et d'esthétique, veillez à maintenir le couvercle des toilettes baissé.

- ## Luminosité
- Ouvrez tous les volets et rideaux pour permettre à la lumière naturelle d'entrer à profusion.
 - Vérifiez que toutes les ampoules sont fonctionnelles et remplacez celles qui sont défectueuses.
 - Si possible, privilégiez l'utilisation d'ampoules uniformes à lumière blanche pour un éclairage plus agréable ou à lumière jaune pour une ambiance plus chaleureuse.

- ## Ambiance
- Ajoutez une musique de fond instrumentale et douce pour créer une ambiance agréable sans distraire les visiteurs.
 - Créez une atmosphère enveloppante en utilisant des parfums agréables, que ce soit via des bougies parfumées, des diffuseurs, ou même, si possible, en cuisant une tarte ou des biscuits juste avant les visites.
 - Si vous disposez d'un foyer, allumez un feu pendant les journées plus fraîches pour une ambiance chaleureuse.
 - Assurez-vous que la température soit entre 20 et 23 degrés afin de maximiser le confort des visiteurs.
 - Agrémentez votre espace de vie de quelques fleurs fraîches disposées dans des vases.
 - Si vous avez des animaux, veillez à ce qu'ils soient tenus à l'écart lors des visites, évitant ainsi tout inconfort potentiel.

Documents généraux

- Acte de vente/ déclaration de transmission
- Acte de prêt/quittance
- Certificat de localisation
 - À commander
 - Déjà commandé
- Certificat de conformité
- Compte de taxes municipales
- Compte de taxe scolaire
- Compte d'Hydro-Québec
- Compte de mazout
- Compte de gaz naturel
- Compte de gaz propane
- Ancien rapport d'inspection
- Rapport de pyrite ou certificat DB
- Facture du toit
- Facture de plomberie
- Facture d'électricité
- Facture de fissures
- Facture de thermopompe
- Facture d'échangeur d'air
- Facture du réservoir de mazout
- Facture de la fournaise
- Facture des améliorations de cuisine
- Facture des améliorations de salle de bain
- Facture des améliorations de planchers
- Facture du réservoir e/c
- Facture de la terrasse-solarium
- Facture des portes et fenêtres
- Toute autre facture d'amélioration/réparation

Contrat-location

- Système d'alarme
- Réservoir d'eau chaude
- Réservoir du gaz propane
- Contrat d'achat à tempérament
- Clés – propriété, garage, cabanon, etc.

Notes



Vendre en toute 

Céline Poirier

Cell: (819) 809-9376

Bur: (819) 621-1000

