

LA VENTE DE VOTRE MAISON... UN FUTUR SUCCÈS SIGNÉ SUTTON!

GUIDE PRATIQUE DU VENDEUR



Les courtiers d'une grande adresse.

suttonquebec.com

Êtes-vous prêt à vendre?

L'évaluation de votre motivation à déménager, l'articulation de vos attentes de vendeur et une bonne compréhension des conditions du marché, enrichiront votre expérience de vente et vos futures décisions d'achat.

Votre professionnel de l'immobilier Sutton travaillera avec vous consciencieusement pour comprendre ces aspects personnels importants.

Voici quelques questions que vous devez vous poser lorsque vous considérez la vente de votre maison:

Pourquoi vendez-vous votre maison?

- Exigences du travail
- Besoin d'espace
- Situation financière
- Caractéristiques du quartier / services
- Êtes-vous pressé de déménager?

Existe-t-il des éléments particuliers dont vous aurez à tenir compte lors de la mise en marché de votre maison?

- Financement
- Type de propriété
- Implications fiscales

Que recherchez-vous dans votre nouvelle maison?

- Caractéristiques du quartier /services
- Dimension de la maison, particularités
- Options de financement

Quels sont les taux d'intérêt courants?

Quels sont vos paiements hypothécaires courants?

Est-ce qu'il y a beaucoup de propriétés à vendre dans votre quartier?

Quelle est la valeur marchande des propriétés comparables dans votre quartier?

Est-ce qu'il y a beaucoup de propriétés à vendre dans votre futur voisinage?

Quelle est la valeur marchande des propriétés que vous désirez acheter?

Qu'est-ce que votre courtier immobilier Sutton peut vous offrir?

Avant tout, il vous offre la tranquillité d'esprit. Dans le cas d'une transaction majeure comme celle de vendre propriété, le stress peut facilement prendre le dessus. Votre courtier immobilier Sutton agit comme catalyseur afin de mener la transaction à terme en vous enlevant la pression de devoir tout gérer par vous-même.

De plus, il :

- Possède des connaissances approfondies et à jour du marché immobilier
- Vous permet de bien évaluer le prix de vente et de bien vous positionner
- Gère les nombreux appels et demandes d'informations
- Vous permet d'afficher votre propriété sur la base de données Centris®
- Vous ouvre la porte aux clients de 15,000 courtiers collaborateurs
- Agit en tant que tiers négociateur
- Réponds à vos questionnements lors du processus de vente
- Vous donne la protection offerte par le courtage immobilier (OACIQ)
- Comprend les besoins de toutes les parties à la transaction

Il vous offre une équipe complète à sa disposition :

- Courtiers immobiliers qualifiés
- Arpenteurs-géomètres
- Partenaires en financement hypothécaire
- Notaires
- Inspecteurs en bâtiments
- Courtiers affiliés collaborateurs
- Évaluateurs agréés



"Le courtier Sutton offre ses connaissances, son réseau, sa visibilité et surtout sa disponibilité pour être là quand le client décide d'acheter, quand le client est prêt pour acheter et quand il est capable d'acheter !"

Établir votre prix de vente

Il n'est jamais facile de décider à quel prix vendre votre maison. Souvent, le prix est le facteur déterminant pour tout acheteur potentiel. Les aménagements, la dimension et l'emplacement de votre maison sont importants, mais à la fin il faut toujours considérer le prix. Certains vendeurs aiment penser qu'ils peuvent commencer par le prix qu'ils ont payé à l'origine, ajouter une marge importante et attendre que les offres affluent. Plusieurs de ces vendeurs devront ajuster leur prix une fois leur maison sur le marché.

Essayez de mettre de côté votre subjectivité.

Les souvenirs et événements vécus dans votre maison vous appartiennent, mais n'auront pas d'influence sur l'acheteur... Habituellement, ce qui les intéresse, c'est de créer leurs propres souvenirs. Une évaluation objective de la valeur marchande de votre maison peut vous faire épargner beaucoup de temps et de déceptions.

Le montant que vous avez dépensé pour les rénovations pourra être mentionné dans la description de la propriété, mais se reflètera de façon distordue dans le prix de vente. Le nouveau tapis, la peinture, ou balcon que vous avez ajouté peuvent augmenter la valeur (et diminuer la période de temps que votre maison sera sur le marché) mais il ne faut pas compter sur le fait que chaque dollar dépensé vous sera remboursé.

Demandez une analyse comparative

Pour le vendeur, il est maintenant habituel de demander au courtier immobilier de visiter et évaluer sa maison. Demandez une analyse comparative qui démontre le prix de vente des maisons « comparables » dans le quartier, celles qui sont sur le marché présentement, et celles qui ne sont pas vendues. Une analyse comparative du marché présentée par votre courtier immobilier Sutton vous donnera une idée du prix approximatif de votre maison. N'oubliez pas que ces analyses ne sont pas coulées dans le béton.

Faites votre propre analyse du marché

Lorsque des maisons dans votre secteur offrent des visites libres, allez jeter un coup d'œil! Profitez de l'occasion pour comparer votre maison "à la concurrence" en termes de prix, emplacement, dimension, et aménagement. Après avoir vu plusieurs propriétés, vous devriez être en mesure de faire une évaluation approximative de la valeur marchande des différents aspects de votre maison. Si vous disposez de plusieurs mois avant de vendre la maison, les visites libres peuvent également vous aider à découvrir quelles rénovations pourraient être profitables et attrayantes aux yeux des consommateurs d'aujourd'hui.

Calculez le prix au pied carré

Il existe plusieurs facteurs à considérer lors de la détermination de la valeur marchande de votre maison. Le prix au pied carré est un bon point de départ. À l'aide de votre courtier immobilier Sutton vous pouvez obtenir une idée du prix moyen au pied carré des maisons de votre quartier en regardant les propriétés vendues ou qui sont à vendre présentement. Rappelez-vous qu'il existe plusieurs façons de calculer les dimensions en termes de pieds carrés, alors il est suggéré de toujours demander à votre courtier immobilier quelle est la méthode généralement utilisée.

Considérez les conditions du marché

Investir dans l'immobilier est un des investissements les plus sécuritaires que vous pouvez faire, mais les prix peuvent monter et descendre indépendamment de la qualité des différentes propriétés. Si vous essayez de vendre votre maison lorsque le marché est en baisse, vous trouverez que la seule façon de vendre est de baisser votre prix. Les taux d'intérêt, l'état de l'économie et du marché de l'emploi local devraient être considérés avant que vous placiez votre maison sur le marché. L'intervalle entre les pics des prix varie en raison des influences locales et nationales du marché. Ces caractéristiques vous aideront à déterminer s'il y a des opportunités de marché de vente.

En conclusion, évaluez vos propres besoins en fixant votre prix. Êtes-vous pressés de vendre? Si oui, vous pouvez déduire un ou deux pour-cent de la valeur marchande pour accélérer la vente. Est-ce qu'il existe un montant minimum que vous pouvez vous permettre d'accepter? Si vous avez le luxe d'avoir le temps, vous disposez d'un meilleur levier. Cependant, une maison qui demeure sur le marché trop longtemps ou subit une variation du prix à la baisse, peut jusqu'à un certain point être perçue comme de la marchandise endommagée.

Votre meilleure stratégie est d'établir le juste prix dès le début et votre courtier immobilier Sutton s'avère la meilleure ressource pour vous conseiller et vous appuyer dans cette stratégie.



Se préparer pour les visites... plus qu'un simple nettoyage!

Un acheteur prend la décision d'acheter une maison dans les 5 premières secondes après son entrée dans la propriété!

Projeter une image parfaite de votre maison lors d'une visite libre est beaucoup plus facile que l'on pense... Il y a quelques façons simples d'obtenir des résultats surprenants!

La peinture est une mise à jour peu coûteuse qui peut avoir un impact dramatique sur votre maison.

La couleur et la lumière sont habituellement les premières choses que les gens voient lorsqu'ils entrent dans une chambre. Peindre avec des couleurs claires donne l'impression qu'une chambre est plus grande et lumineuse. Les couleurs choisies peuvent accentuer celles des meubles, des couvertures ou des accessoires. Habituellement, ceci peut être fait avec des couleurs complémentaires (jaune-pourpre, bleu-orange et rouge-vert) utilisées en petite quantité ou dans des tons très clairs. Les murs jaune pâle, par exemple peuvent être accentués par des coussins bleu pourpre sur un fauteuil.

Les fleurs ajoutent une touche personnelle afin de rendre une chambre plus attrayante. Un investissement pour quelques bouquets rendra votre maison plus attrayante et joyeuse aux yeux des acheteurs potentiels. Vous manquez de vases, vous pouvez toujours essayer un look rustique. Par exemple, vous pouvez utiliser un pot Mason clair (sans les étiquettes) avec un grand ruban autour du pot. Utilisez un grand bouquet dans le salon et les petits arrangements délicats dans les chambres.

Jetez un coup d'œil objectif à vos meubles et décidez si cela donne un aspect trop chargé. Pourquoi payer pour déménager des meubles que vous n'aimez peut-être plus? Plus important, pourquoi garder ces meubles dans votre maison lors d'une visite libre? Si vous avez une vieille chaise ou des articles qui ne se marient pas avec la majorité de vos meubles, il est peut-être temps de s'en départir!

Considérez la location d'œuvres d'art. Si vous avez un grand mur vide, une peinture attirante peut modifier complètement l'atmosphère de la chambre! Les galeries d'art louent des oeuvres d'art pour 4% de leur valeur de détail, par mois, pour une période de location d'au moins deux mois.

Ces quelques petits changements ne peuvent transformer votre maison en une image que vous trouveriez dans les pages de magazines célèbres, mais ils peuvent avoir un impact important sur les acheteurs potentiels!

Petits trucs... grands résultats

1. Rappelez-vous que votre maison ne sera plus votre maison après la vente, donc elle devra être lancée sur le marché comme un produit. Regardez votre maison et choisissez un thème général qui attirera l'attention sur les meilleurs atouts de votre maison.
2. Vous n'aurez pas une deuxième chance de faire une première impression. Nettoyez et améliorez votre entrée principale. C'est le premier endroit que l'acheteur verra
3. Faites un nettoyage complet avant d'inscrire votre maison sur le marché. Les murs, les fenêtres, les tapis, le plancher, et les petits appareils électroménagers laissent une forte première impression. Les pièces importantes dans la maison sont la cuisine, la salle de bain et l'entrée principale. Si vos tapis ou planchers de vinyle sont abimés, particulièrement dans les endroits passants, vous devriez considérer leur remplacement.
4. Vérifiez l'extérieur de votre maison. Est-ce qu'il a besoin d'un nettoyage? Est-ce que vos haies de cèdre ont besoin d'être taillées? Un extérieur propre donne une meilleure impression de l'entretien de l'intérieur de la maison.
5. Enlevez tout le superflu. Les petits appareils électroménagers sur les comptoirs de la cuisine, étagères trop chargées. Placez-les dans des boîtes pour le déménagement. Les photos de famille devraient être également placées dans des boîtes pour permettre à l'acheteur potentiel de visualiser plus facilement ses propres objets personnels dans votre maison.
6. L'air climatisé ou le chauffage devraient être en fonction dans les maisons non occupées lors de toutes les visites. Cela réduit les odeurs qui peuvent s'accumuler. L'ambiance que vous créez dans votre maison dépend largement des odeurs. Si votre maison dégage une odeur désagréable ou une odeur de moisissure, vous devrez enrayez la source. Ouvrez les fenêtres pour laisser entrer l'air frais avant de faire visiter la maison. Si vous employez une bougie parfumée ou de l'encens, utilisez des variétés douces car les odeurs fortes peuvent irriter les nez sensibles.
7. Vérifiez vos éclairages. La lumière normale rend la maison plus chaleureuse et attrayante... N'oubliez pas d'ouvrir les rideaux.
8. Faites toutes les petites réparations nécessaires (robinets qui fuient, portes qui grincent...). Ces réparations mineures ajoutent une note positive dans l'esprit d'un acheteur potentiel!
9. Si vous avez des animaux, assurez-vous que leurs plats, lits et litière sont propres. Tous les poils des animaux devraient être retirés à l'aide de l'aspirateur.
10. Évitez la musique forte pendant les visites et, si vous avez des animaux, faites-les promener pendant la visite... Plusieurs personnes ont des allergies aux animaux.

Se préparer pour la transaction

Autant que possible, évitez de finaliser la vente un vendredi, à la fin du mois, ou juste avant une longue fin de semaine. S'il y a des problèmes lors de la signature, toutes les institutions financières seront fermées!

N'oubliez pas vos comptes de services publics. Selon le district judiciaire, le notaire de l'acheteur contactera les compagnies locales d'eau, d'électricité et de gaz pour avoir la lecture des compteurs en date du jour de la transaction. Cependant, il se peut qu'il soit de votre responsabilité de vérifier par le biais de votre courtier immobilier ou de votre notaire à l'avance. Ceci évite toute différence sur les factures de services pour l'acheteur et des dépenses supplémentaires pour le vendeur.

La plupart des autres services de la maison sont la responsabilité du vendeur. Au moins une semaine avant la date de transaction, contactez votre fournisseur d'accès Internet (si applicable), fournisseur de câble et compagnie de téléphone. L'annulation du service le jour même de la transaction, peut vous sauver des frais additionnels.

Les ajustements: Il y en a plusieurs à considérer. Ceux-ci sont calculés pour régulariser tous frais chargés (ou revenu gagné sur des propriétés à revenus) par vous ou l'acheteur à la date de transaction. Les taxes foncières, les taxes scolaires, les frais de condo mensuels, les services et l'assurance-incendie (plus taxes) représentent toutes des dépenses communes qui doivent être ajustées au moment de la signature.

Toutes dépenses que vous avez payées à l'avance sont calculées au prorata, et l'acheteur vous remboursera pour la période où vous ne possédez plus la propriété. Des dépenses qui n'ont pas encore été payées, mais qui s'appliquent à la période pendant laquelle vous avez habité la maison, sont également calculées au prorata et remboursées au vendeur.

En fait, lorsque bien préparée, la signature de cette transaction peut signifier le début d'un nouveau chapitre de la vie de l'acheteur et du vendeur dans leur nouvelle maison!

5 Trucs pour une négociation réussie

La vente de votre maison est un événement monumental - pour des raisons personnelles et financières.

En définissant vos attentes et en établissant les règles d'engagement avant de commencer les négociations, vous enrichirez votre expérience de vente.

Articulez vos besoins - travaillez avec votre courtier immobilier Sutton pour établir vos conditions idéales, dates d'échéance désirées et prix minimal offert ... avant même que les négociations commencent. Comprendre la différence entre vos besoins et vos désirs facilitera les négociations ultérieures.



Le Juste prix - lorsque vous entrez sur le marché au bon prix (avec une maison qui se présente bien lors des visites), vous augmentez votre pouvoir à la table de négociation en attirant des offres multiples. Avec plusieurs acheteurs potentiels, peut-être pourrez-vous considérer augmenter le prix, faciliter la vente avec un client pré-qualifié ou négocier de meilleurs termes.

Anticiper les négociations - la négociation d'une offre est un équilibre entre prendre et donner. Donnez à votre courtier immobilier Sutton une certaine latitude en établissant d'avance les paramètres de négociation. Quelles conditions êtes-vous disposé à accepter? Comment pourriez-vous bonifier votre offre pour les acheteurs potentiels? Quelles sont vos priorités réelles?

Comprendre l'offre - l'acceptation de l'offre d'achat est une entente légale. Avant d'accepter/rejeter/faire une contre-offre, assurez-vous de comprendre toutes les implications légales et engagements financiers implicites dans les modalités et les conditions de l'offre (inspections de bâtiment, dates de transaction et financement). Lorsque vous considérez le prix, rappelez-vous des coûts associés à la vente! Si vous avez des questions ou inquiétudes, informez-vous avant de signer!

Le levier d'expertise - pour vous assurer que tous les documents et ententes sont dans votre meilleur intérêt -personnellement, légalement et financièrement- tout au long du processus de vente, travaillez de concert avec le réseau de collaborateurs et partenaires de votre courtier immobilier. Les courtiers immobiliers Sutton vous offrent une expertise immobilière et un produit de Marque auxquels vous pouvez avoir confiance.

Au final rappelez-vous qu'une bonne transaction en est une où toutes les parties sont gagnantes.

Quels sont les coûts associés à la vente de votre maison?

Vous avez pris la décision de vendre votre maison à sa juste valeur.... mais il y a quelques frais importants à considérer lors de la vente de votre propriété!

L'inspection / réparation

L'acheteur ou le vendeur doit souvent payer une commission afin de faire préparer un rapport d'inspection du bâtiment. La vente est souvent conditionnelle au résultat de ce rapport. Les conditions écrites de ce rapport peuvent parfois résulter en coûts supplémentaires pour le vendeur.

Les frais de transaction

Honoraires professionnels du notaire - comprenant un examen légal de l'offre d'achat, la préparation du transfert de titre, temps pour répondre aux demandes de l'acheteur, la préparation de tous documents de transfert d'hypothèque, et l'exécution de tout autres détails de la transaction.

Assurance-titres de propriété

Protection contre toutes les questions légales ou vices de procédures sur les titres de l'immeuble ou liens prioritaires légaux sur l'hypothèque.

Taxes foncières non-payées

Les vendeurs sont légalement obligés de payer toutes taxes foncières non-payées à partir du montant de la vente.

Frais hypothécaires

Certains prêteurs peuvent charger des pénalités de paiement avant échéance ou des frais de quittance hypothécaire.

Commission du courtier immobilier

La commission du courtier immobilier sera déduite du montant de la vente.

Frais de déménagement/entreposage

Les vendeurs devraient considérer les coûts de transport, services de déménagement professionnel ou alternativement, des coûts d'entreposage.

L'art de l'emballage

Il y a quelque chose d'excitant lorsqu'on déménage: une nouvelle maison est un nouveau départ - l'emballage devient un rituel de purification, un temps pour décider ce que vous allez prendre et ce que vous allez laisser!

Prenez une respiration profonde et concentrez-vous sur ces mots: l'emballage peut être plaisant! Voici tout ce que vous devez savoir... Quelques suggestions d'experts!

Que vous déménagiez à l'autre bout de la ville ou à l'autre bout du monde, une bonne idée est d'emporter une boîte de nécessités de base (savon, shampoing, tasses de café, thé ou café instantané, stylos, papier, une petite boîte de savon à lessive, ciseaux, quelques serviettes, brosse-à-dents, dentifrice et des ustensiles et assiettes en plastique (si vous n'avez pas maîtrisé l'art du déballage, vous voudrez ajouter de l'aspirine à votre boîte ainsi que vos médicaments d'ordonnance)) et si possible apportez la boîte avec vous jusqu'à votre nouvelle maison. En cas d'arrivée tardive de vos effets personnels, au moins vous n'aurez pas à subir trop d'inconvénients.... Ni à fouiller dans toutes les boîtes afin de trouver ces articles de tous les jours.



Les éléments fragiles prennent souvent beaucoup de temps à emballer. Chaque verre, tasse et plat doivent être enveloppés. La plupart d'entre nous utilisent des vieux journaux, mais l'encre peut salir. Essayez d'envelopper vos plats dans des nappes, des serviettes ou des vêtements. L'utilisation des articles en tissu pour emballer sauve beaucoup d'espace et allège le poids parce que ce sont tous des items que vous devez transporter de toute façon! De cette façon, vous ne transportez pas inutilement de journaux qui finiraient empilés sur le plancher neuf de votre nouvelle cuisine!

Les boîtes peuvent être coûteuses si vous décidez de les acheter de vos déménageurs ou autres fournisseurs. Au lieu de cela cherchez plutôt des boîtes gratuites (à l'épicerie, magasins de meubles, et magasins de spiritueux. Ils reçoivent la majorité de leurs inventaires dans des boîtes dont ils doivent se débarrasser... Ils sont habituellement heureux de donner ces boîtes. Faites votre demande au cours des deux premières semaines du mois; plusieurs personnes auront la même idée et vous courez la chance qu'il n'en reste aucune si vous attendez la fin du mois. Si vous travaillez dans un bureau qui fait régulièrement l'acquisition de systèmes informatiques, demandez ces boîtes qui sont particulièrement résistantes. Une autre solution est d'utiliser les services du déménageur affilié à Sutton lequel vous fournira les boîtes pour vos besoins.

Un excellent moyen pour sauver du temps c'est d'utiliser un système d'étiquettes de couleur. Achetez de grandes étiquettes de bureau et utilisez chacune des couleurs pour identifier les différentes pièces de la maison (jaune pour la cuisine, bleu pour la salle de bain etc...). C'est une référence visuelle rapide.

Voilà, vous êtes maintenant prêts à vendre votre propriété en bonne connaissance de cause. Il ne vous reste plus qu'à contacter votre courtier immobilier Sutton!

Bureaux Sutton au Québec et à Ottawa

Alma	418-668-7587	Québec	418-623-3366
Beloeil	450-446-8600	Rawdon	450-834-8840
Boucherville	450-655-4080	Repentigny	450-585-0999
Bromont	819-847-0444	Rosemont	514-727-7575
Brossard	450-462-4414	Rouyn-Noranda	819-762-6447
Chambly	450-658-0018	Saint-Lin-Laurentides	450-964-0333
Châteauguay	450-692-9999	Sept-Îles	418-960-1381
Chicoutimi	418-543-7587	Sherbrooke	819-820-0777
Drummondville	819-477-2333	St-Donat	819-424-5555
Granby	450-776-1101	St-Eustache	450-472-7730
Île des Sœurs	514-769-7010	St-Hubert	450-443-2331
Îles-de-la-Madeleine	514-364-3315	St-Hyacinthe	450-250-2500
Joliette	450-755-5544	St-Jean-sur-Richelieu	450-359-0005
Jonquière	418-542-7587	St-Jérôme	450-438-6868
Kirkland	514-426-4545	St-Lambert	450-466-4644
Lasalle	514-364-3315	St-Léonard	514-255-0666
Laval	450-662-3036	St-Sauveur	450-227-2611
Lavaltrie	450-586-0856	Ste-Adèle	450-227-9911
Lévis	418-838-0900	Ste-Agathe	819-326-2244
Longueuil	450-651-1079	Ste-Catherine	450-638-7000
Magog	819-847-0444	Ste-Thérèse	450-434-4400
Matane	418-566-4100	Ste-Foy	418-657-6060
Mirabel	450-414-0505	Sutton	514-364-3315
Mont-Tremblant	819-429-6464	Terrebonne	450-964-0333
Notre-Dame de Grâce	514-483-5800	Thetford-Mines	418-3384220
Ottawa (East)	613-744-5000	Trois-Rivières	819-372-4555
Ottawa (Central)	613-567-1400	Vaudreuil	450-455-7333
Ottawa (West)	613-254-6580	Ville Mont-Royal	514-733-1210
Outremont	514-272-1010	Ville St-Laurent	514-333-3303
Plateau Mt-Royal	514-529-1010	Westmount	514-933-5800
Piedmont	450-227-2681		
Pointe-aux-Trembles	514-789-0888		
Pointe-Claire	514-426-9595		