

■ Guide de vente d'une maison en 12 étapes

Prendre la décision de vendre votre propriété

Évaluer le bon moment pour vendre selon le marché, vos besoins personnels et le secteur.

Mettre vos finances en ordre

Vérifier l'hypothèque restante, les pénalités à un remboursement anticipé, et comprendre les coûts liés à la vente.

Choisir votre courtier immobilier

Sélectionner un courtier compétent avec une bonne connaissance du secteur pour vous guider, promouvoir la propriété, négocier, etc.

Déterminer la valeur marchande et fixer un prix compétitif

Analyser les comparables dans votre quartier, l'évaluation municipale, et les conditions du marché pour fixer un prix attractif.

Préparer la documentation pour la vente

Rassembler tous les documents nécessaires : certificat de localisation, documents de rénovation, garanties, factures, déclarations et acomptes.

Réaliser les travaux et réparations avant de vendre

Effectuer des améliorations esthétiques et réparations mineures pour maximiser l'attrait de la maison (peinture neutre, luminaires, nettoyage, etc.).

Inclure aussi le home staging / valorisation immobilière

Le home staging permet de rendre la maison plus séduisante aux acheteurs et de créer le coup de cœur.

Mettre votre propriété en vente et la promouvoir

Créer une fiche détaillée avec de belles photos, faire une visite virtuelle, publier sur des plateformes (ex. Centris) et organiser des campagnes de visibilité.

Faire visiter votre maison

Être flexible dans les horaires, laisser la maison libre pour les visites, bien éclairer les lieux et dépersonnaliser l'espace.

Obtenir des offres d'achat et négocier

Comparer les promesses d'achat reçues, accepter ou faire une contre-offre, négocier les conditions (date d'occupation, inclusions/exclusions, etc.).

Signer l'acte de vente chez le notaire

Finaliser la transaction légalement : vérification des titres, signature des documents, transfert de propriété.

Déménager et remettre les clés

Organiser le déménagement, vider la maison, effectuer les changements d'adresse, faire le ménage final, et remettre les clés à l'acheteur.

Autres considérations avant de vendre votre maison

Si la maison ne se vend pas rapidement, reconsidérer le prix, ajuster la présentation, ou analyser les facteurs de marché en cause.

■ Bonnes pratiques & conseils utiles

- Mettre vos finances en ordre inclut de connaître les pénalités pour remboursement anticipé, la valeur restante de l'hypothèque, et les options de transfert ou résiliation.
- La valorisation immobilière (home staging) peut aider à créer le « coup de cœur » pour un acheteur et à justifier un meilleur prix.
- Offrir une grande flexibilité pour les heures de visites et rendre la maison accessible aux acheteurs potentiels augmente les chances de succès.
- Lors de l'acceptation d'une offre conditionnelle, il faut bien comprendre ces conditions (inspection, financement, vente de la maison du client, etc.).