



ÉQUIPE

PERRAULT

COURTIERS IMMOBILIERS

GUIDE DU VENDEUR

LES ÉTAPES D'UNE TRANSACTION IMMOBILIÈRE

De la mise en marché à la remise des clés



RENCONTRE ET STRATÉGIE DE MISE EN VENTE

Lors de notre première rencontre, nous prenons le temps de bien comprendre **votre situation, vos objectifs et votre échéancier.**

Nous analysons ensuite la propriété et le marché afin de définir son positionnement, d'établir la **stratégie de mise en vente et le prix d'affichage recommandé.**

À cette étape :

- signature du contrat de courtage
- validation des informations essentielles sur la propriété
- élaboration du plan de mise en marché

ÉTAPE 1



PRÉPARATION DE LA PROPRIÉTÉ

Avant la mise en marché, nous vous accompagnons afin de présenter votre propriété sous **son meilleur jour**.

Selon les besoins, cette étape peut comprendre :

- préparation, rangement et mise en valeur
- **séance photo professionnelle**
- vidéo ou d'autres contenus promotionnels
- préparation de la **fiche descriptive**

À consulter :

Guide de préparation aux photos



ÉTAPE 2

MISE EN MARCHÉ

Une fois le matériel prêt, votre propriété est mise en marché.

Nous déployons alors la **stratégie de visibilité** prévue afin de présenter votre propriété au plus grand nombre d'acheteurs potentiels.

À cette étape :

- mise en ligne de la propriété
- diffusion sur nos différentes plateformes
- création et diffusion du matériel promotionnel
- promotion auprès des courtiers et acheteurs potentiels

Nous suivons ensuite **l'activité et l'intérêt générés** afin d'assurer une mise en marché **cohérente et efficace**.

ÉTAPE 3



VISITES

Les acheteurs intéressés peuvent visiter **votre propriété** avec leur courtier.

Nous coordonnons avec vous les demandes de visite et les accès afin de **faciliter** le déroulement de cette étape.

Selon la propriété et la stratégie retenue, une **visite libre** peut également être organisée.

Lorsque pertinent, nous vous transmettons les **commentaires reçus après les visites** afin de suivre l'intérêt des acheteurs et d'ajuster la stratégie au besoin.

À retenir :

- Il est préférable de ne pas être présent pendant les visites afin de permettre aux acheteurs de découvrir la propriété librement et d'échanger avec leur courtier.
- Informez-nous de la présence d'animaux dans la propriété. Dans le cas d'un chien, il est préférable, lorsque possible, qu'il soit absent pendant les visites.



RÉCEPTION D'UNE PROMESSE D'ACHAT

Lorsqu'un acheteur souhaite aller de l'avant, nous recevons une **promesse d'achat** que nous analysons attentivement avec vous.

Nous examinons notamment :

- le prix offert
- les inclusions et exclusions
- les dates proposées
- les conditions, incluant le financement et l'inspection
- toute autre particularité de l'offre

Nous vous expliquons les différentes options et leurs implications afin de vous aider à prendre une décision éclairée : **accepter, refuser ou faire une contre-proposition.**

À retenir :

Une promesse d'achat ne s'évalue pas uniquement selon le prix offert; l'ensemble des conditions et modalités doit être considéré.

ÉTAPE 5



PROMESSE D'ACHAT ACCEPTÉE

Lorsqu'une promesse d'achat est acceptée, celle-ci est **sous conditions** jusqu'à la réalisation des conditions qui y sont prévues.

Parmi les conditions possibles :

- inspection de la propriété
- obtention du financement
- vérification de certains documents
- vente d'une autre propriété, s'il y a lieu

Nous assurons le **suivi des conditions et des échéances** afin de vous accompagner jusqu'à leur réalisation.

À retenir :

Une promesse d'achat acceptée ne signifie pas que la transaction est immédiatement finalisée.

Les conditions prévues doivent d'abord être réalisées.



INSPECTION

Si la promesse d'achat prévoit une **inspection**, l'acheteur fait inspecter la propriété dans le délai prévu.

À la suite de l'inspection, différentes situations sont possibles :

- l'acheteur est satisfait et poursuit la transaction
- certaines **vérifications supplémentaires** peuvent être demandées
- une **discussion** ou une **négociation** peut avoir lieu, selon les constats de l'inspection

Si une demande découle de l'inspection, nous l'analysons avec vous, vous expliquons les différentes options et vous accompagnons dans votre décision.

À retenir :

Une inspection **ne mène pas automatiquement à une renégociation**. Chaque situation est analysée selon les constats et les demandes formulées.



RÉALISATION DES CONDITIONS

Au fur et à mesure que les conditions prévues à la promesse d'achat sont réalisées, le dossier progresse vers la conclusion de la vente.

Nous assurons le suivi des **conditions et des échéances** afin que chacune soit réalisée selon les modalités convenues.

Lorsque toutes les conditions sont réalisées, nous nous chargeons de transmettre les **documents nécessaires au notaire** choisi par l'acheteur afin de préparer la suite de la transaction.

À retenir :

La réalisation de toutes les conditions marque une étape importante : la transaction peut maintenant progresser vers sa conclusion.



PRÉPARATION POUR LE NOTAIRE

Une fois le dossier transmis, le notaire procède aux **vérifications nécessaires** et prépare les documents en vue de la signature de l'**acte de vente**.

Cette étape comprend notamment :

- la vérification des informations au dossier
- la préparation de l'acte de vente
- le calcul des ajustements de taxes et autres sommes, s'il y a lieu
- la préparation du rendez-vous de signature

Le notaire pourra communiquer avec vous afin d'obtenir certaines informations ou de confirmer les détails du rendez-vous de signature.

Nous demeurons disponibles pour assurer le suivi du dossier et répondre à vos questions **jusqu'à la signature**.

ÉTAPE 9



VISITE AVANT L'ACTE DE VENTE

Avant la signature chez le notaire, l'acheteur peut demander à visiter de nouveau la propriété.

Lorsqu'une telle demande est faite, il est fortement recommandé de l'accorder afin de faciliter le bon déroulement de la transaction.

Cette visite peut notamment permettre à l'acheteur :

- de vérifier que la propriété est dans **l'état convenu**
- de confirmer que les inclusions prévues à la promesse d'achat sont toujours présentes
- de prendre certaines mesures en prévision de son emménagement

Nous coordonnons cette visite avec vous et effectuons les suivis nécessaires, s'il y a lieu.

À retenir :

Une demande de visite avant l'acte de vente ne signifie **pas nécessairement qu'un problème** est survenu. Elle peut simplement permettre à l'acheteur d'effectuer ses **dernières vérifications** ou de **prendre des mesures** en prévision de son emménagement.



SIGNATURE CHEZ LE NOTAIRE

Le vendeur et l'acheteur signent les documents requis selon les modalités établies par le notaire.

La signature de l'**acte de vente** officialise le **transfert de propriété**.

Le notaire procède également aux **ajustements** et à la **répartition des fonds** liés à la transaction.

Une fois les démarches complétées par le notaire, les fonds revenant au vendeur sont remis selon les modalités prévues.

À retenir :

La signature chez le notaire et la remise des fonds **ne se font pas nécessairement au même moment**.

ÉTAPE 11



OCCUPATION ET REMISE DES CLÉS

La date de signature chez le notaire et la date d'occupation ne sont pas nécessairement les mêmes.

Présenter ensuite ce qui doit se passer à la date d'occupation :

- la propriété doit être libérée selon les modalités convenues
- les clés, télécommandes et autres accessoires prévus doivent être remis
- l'acheteur peut prendre possession de la propriété.

Nous nous assurons que les modalités convenues sont bien comprises afin de faciliter une transition harmonieuse entre le vendeur et l'acheteur.

À retenir :

La remise des clés se fait selon la **date et les modalités d'occupation prévues**, et non nécessairement au moment de la signature chez le notaire.





APRÈS LA TRANSACTION

La transaction est
maintenant **complétée**

Merci de nous avoir accordé votre confiance et de nous avoir permis de vous accompagner dans la vente de votre propriété. Même après la transaction, l'Équipe Perrault demeure disponible pour répondre à vos questions et vous accompagner dans vos futurs projets immobiliers.



Si votre transaction est admissible, vous bénéficiez du programme Tranquilli-T de RE/MAX.

Une tranquillité d'esprit qui se poursuit après la transaction.

Au plaisir de vous accompagner dans vos prochains projets!



ÉTAPE 13



450 449 4411



equipeperrault.com



@equipe.perrault