

# FRÉDÉRIK MASSON

COURTIER IMMOBILIER INC.\*



## LES 45 ACTIONS QUE VOTRE COURTIER POSE DANS UNE TRANSACTION IMMOBILIÈRE

### SE PRÉPARER POUR RENCONTRER NOTRE VENDEUR

- 1) Votre courtier ira chercher les informations pertinentes concernant votre propriété au registre foncier (Noms des propriétaires de l'immeuble, hypothèques, servitudes et autres)
- 2) Il sortira l'évaluation municipale et les taxes scolaires / municipales auprès de la municipalité.
- 3) Il fera une étude de comparaison à la propriété du vendeur. Il recueillera toute l'information pertinente ainsi que les photos des propriétés vendues dans le quartier récemment. Les fiches de ces propriétés seront à son dossier.
- 4) Il fera une étude de comparables des propriétés en vente présentement dans le même secteur. Celles-ci deviendront la compétition de la propriété de mes vendeurs. Les fiches de ces dernières seront mises à mon dossier.
- 5) Le courtier préparera un dossier pour présenter au client son offre de service. Ce dossier comprendra :
  - Des informations sur notre agence;
  - Des informations sur le réseau RE/MAX;
  - Des statistiques sur les ventes antérieures dans le même secteur ainsi que de l'information sur le marché immobilier actuel;
  - Des exemples de publicité qui sera faite pour mousser votre propriété;
  - Une liste des différents médias sur lesquels la vente de votre propriété sera annoncée;
  - Une liste des professionnels avec lesquels nous collaborons tout au long d'une transaction immobilière;
  - Les réalisations passées du courtier et son équipe.

## LA PREMIÈRE RENCONTRE AVEC LE VENDEUR

- 6) Le courtier fera la visite complète de l'immeuble en compagnie du vendeur pour bien connaître l'état de la propriété.
- 7) Il visitera autant l'intérieur que l'extérieur pour s'assurer que tout ce qui est visible soit divulgué à l'acheteur dans la Déclaration du Vendeur. Ceci est dans le but de protéger les deux (2) parties lors de la transaction.
- 8) Il fera le tour des annexes, fils, clôtures, piscines, cabanons, et. afin de voir si le tout est exact sur le Certificat de localisation que le propriétaire a en sa possession. Au besoin, il demandera au vendeur de commander un nouveau certificat dès que possible, puisque celui-ci devra être disponible lors d'une éventuelle Promesse d'achat acceptée. Il fournira à son client une liste d'arpenteurs-géomètres que ce dernier pourra contacter.
- 9) Le courtier établira avec le vendeur la valeur de la propriété à l'aide de ses comparables.
- 10) Il expliquera la mise en marché qui sera faite pour la propriété à l'aide de l'information préparée à l'avance.
- 11) Si nécessaire, il proposera le service de Home-Staging afin d'optimiser la présentation de la propriété.
- 12) Le courtier remplira avec son client le contrat de courtage.
- 13) Il fera la vérification de l'identité du signataire. Dans le cas d'une compagnie, une résolution devra être remise au courtier. Dans le cas d'une procuration, une copie de celle-ci devra être remise au courtier. Pour ce qui est d'une succession, il devra obtenir le testament ou la déclaration de transmission pour s'assurer que l'immeuble peut être mis en vente par le signataire.
- 14) Le courtier vérifiera avec le client si sa propriété est taxable, en tout ou en partie. Si elle l'est en partie, il devra récupérer la preuve du pourcentage taxable.
- 15) Il discutera avec le vendeur des emprunts existants : quittances, pénalités et marges de crédit qui pourraient retarder la remise des montants par le notaire.
- 16) Le courtier fera signer au vendeur le document autorisant la banque à lui donner l'information sur les prêts hypothécaires, balance et pénalités, dans le cas de remboursements anticipés.
- 17) Il discutera avec le client des biens qui seront inclus ou exclus lors de la vente. Le courtier devra aussi récupérer les contrats de service et / ou de location en vigueur.
- 18) En ce qui concerne la date de la signature de l'acte de vente, il expliquera à son client le moment auquel il doit prévoir obtenir son argent, et dépendamment du fait que son client achète ou non une autre propriété, ils établiront ensemble une date idéale de vente.
- 19) Si son vendeur vend un immeuble avec des logements loués, il passera en revue avec lui les règles de la reprise de possession selon la régie du logement.
- 20) Le courtier verra avec le vendeur les avantages à diffuser l'information concernant sa propriété afin d'augmenter la visibilité de celle-ci.

- 21) Dans le cas d'une copropriété divise, le courtier devra aussi faire signer au vendeur le formulaire Demande de renseignements au syndicat des copropriétaires. Ce document sera envoyé au syndicat en charge de la copropriété dans le but d'obtenir l'information pertinente concernant l'immeuble. (Cotisations spéciales, budgets, procès verbaux, preuve du coût des frais communs, etc.)
- 22) Dans le cas d'une copropriété par indivision, il devra récupérer une copie de la convention d'indivision pour y prendre toute l'information pertinente.
- 23) Quel que soit le type de propriété, le courtier remplira avec son client la Déclaration du vendeur sur l'immeuble. Ce document est obligatoire, mais il est aussi très utile pour le vendeur puisqu'il l'assure de tout communiquer ce qu'il sait sur sa propriété à l'acheteur éventuel. Le courtier s'assurera d'obtenir les preuves de tout ce qui sera déclaré par le vendeur.
- 24) Tous les documents suivants doivent être remis à votre courtier : Certificat de localisation, comptes de taxes municipales et scolaires, acte de vente et d'hypothèque, baux, contrats de service ou de location, garanties en force, factures de rénovations et améliorations, comptes d'hydro et de gaz et rapports d'inspections, le cas échéant.
- 25) Le courtier discutera avec le vendeur des conditions de visite, récupérera une copie des clés et se renseignera du code du système d'alarme.

## PRÉPARATION DE LA MISE EN MARCHÉ

- 26) Le courtier mettra en contact le vendeur avec son spécialiste de Home-Staging, au besoin.
- 27) Il fera prendre les photos par son photographe professionnel, et prendra les mesures de toutes les pièces de la propriété.
- 28) Il se familiarisera avec le certificat de localisation afin d'y prendre toute l'information importante.
- 29) Dans le cas d'une copropriété, il se familiarisera avec la déclaration de copropriété ou la convention d'indivision afin d'y prendre toute l'information pertinente à fournir à un acheteur éventuel.
- 30) Il prendra connaissance des rapports d'inspection et des tests déjà effectués.
- 31) Le courtier enverra à votre institution financière la demande de renseignement signée par vous.
- 32) Le cas échéant, il fera parvenir au syndicat de copropriété la demande de renseignement signée par le vendeur.
- 33) Une fois la fiche descriptive de la propriété produite, le courtier la fera parvenir à son vendeur pour tout commentaire ou toute question.
- 34) Il fera installer la pancarte À VENDRE devant la propriété.

## PENDANT LA MISE EN MARCHÉ

- 35) Votre courtier recevra tous les appels de demande d'information et demande de visite de la part des autres courtiers ou de tous clients. Il répondra promptement à leurs questions et s'assurera que le budget des acheteurs potentiels est respecté.
- 36) Votre courtier vous appellera pour vous tenir au courant de toute visite à venir, et vous donnera le compte-rendu de celles-ci dans les meilleurs délais.
- 37) Votre courtier s'assurera que la fiche décrivant votre propriété est toujours à jour, afin de donner au public l'information la plus exacte possible.

## LORSQU'UNE PROMESSE D'ACHAT SE PRÉSENTE

- 38) Le courtier se doit d'aviser le vendeur de toute promesse d'achat.
- 39) Le courtier collaborateur présente sa promesse d'achat au vendeur et son courtier, en leur expliquant les particularités de celle-ci.
- 40) Après le départ du courtier collaborateur, le vendeur et son courtier discuteront ensemble de la promesse d'achat présentée. Ils auront le choix de l'accepter tel quel, ou d'y faire une contre-proposition démontrant des modifications aux conditions actuelles. Une fois que la promesse d'achat ou la contre-proposition est acceptée, votre courtier vous fera part des conditions diverses à être réalisées dans les jours qui suivront (inspection, financement, test d'eau, etc.)

## APRÈS L'ACCEPTATION D'UNE PROMESSE D'ACHAT

- 41) Le courtier fixera avec le courtier collaborateur la date et l'heure de l'inspection, le cas échéant. De plus, suite à l'inspection, le courtier du vendeur prendra connaissance de tout problème soulevé qui devra être réglé par le vendeur avant la vente.
- 42) Le courtier fera des suivis vigoureux pour obtenir le financement des acheteurs dans les délais prévus à la promesse d'achat. Une fois que l'acceptation bancaire est reçue, elle sera acheminée au vendeur pour en faire signer l'accusé de réception.
- 43) Dès que la vente est finale, la mention VENDU sera posée devant votre propriété, et tous les documents au dossier seront envoyés au notaire instrumentant la vente.
- 44) Si un nouveau certificat de localisation avait été commandé, le courtier s'assurera que celui-ci soit livré en temps, puisqu'il sera remis aux acheteurs lors de la signature de l'acte de vente devant le notaire.

## CONCLUSION

- 45) Votre courtier s'assure que le rendez-vous chez le notaire choisi est confirmé. Il vous y accompagnera, il s'assurera que les ajustements du notaire sont conformes à la promesse d'achat et que les clauses du contrat notarié concordent avec celles-ci.