

GUIDE DU

VENDEUR

VENDRE AVEC CONFIANCE

RE/MAX

RE/MAX 2001 Inc., Agence immobilière

QUI NOUS SOMMES

VOTRE PROJET IMMOBILIER, NOTRE PRIORITÉ



Groupe MN réunit trois professionnels qui partagent une même conviction : chaque transaction immobilière mérite un accompagnement attentif et personnalisé.

Premiers acheteurs, familles, investisseurs ou retraités : nous vous accompagnons dans l'une des décisions les plus importantes de votre vie, avec rigueur, transparence et souci du détail.

Du condo au plex, de la maison familiale à l'immeuble commercial, nous travaillons à Laval, sur la Rive-Nord, à Montréal et sur la Rive-Sud.

NOS VALEURS

I INTÉGRITÉ

On vous dit les choses telles qu'elles sont, même quand ce n'est pas ce que vous espériez entendre. La confiance se bâtit sur la vérité.

II EXCELLENCE

Chaque détail compte : des photos de votre propriété à la rédaction de la promesse d'achat, en passant par la négociation.

III DÉVOUEMENT

Votre projet devient le nôtre. Disponibles et engagés, du premier appel jusqu'à la remise des clés.

NOTRE APPROCHE

EXPERTISE LOCALE

Laval, Rive-Nord, Montréal et Rive-Sud : les quartiers, les écoles, les tendances.

MISE EN MARCHÉ COMPLÈTE

Photographie, mise en valeur, vidéo et diffusion sur les plateformes pertinentes.

SUIVI RIGOUREUX

ImmoCore, notre CRM maison, centralise appels, courriels et visites.

DISCRÉTION

Mandats confidentiels et visites sur rendez-vous, pour ceux qui le souhaitent.

L'ÉQUIPE

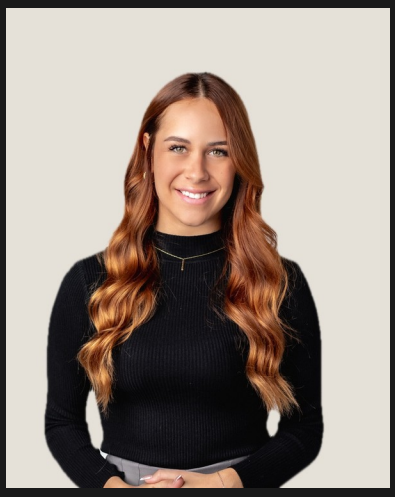
TROIS PERSONNALITÉS COMPLÉMENTAIRES,
UN SEUL ENGAGEMENT ENVERS VOUS



MAXIME NADEAU

Gestionnaire · Courtier immobilier résidentiel

Fondateur et gestionnaire de Groupe MN. Il mène chaque mandat comme un projet : préparation minutieuse, mise en marché soignée et suivi constant, du premier appel jusqu'au notaire.



ALEXANNE MARTEL

Directrice des opérations — Relation clients

Le pivot de l'équipe : dossiers, coordination des visites, suivi des promesses d'achat et communications. Souvent la voix qui vous répond quand les questions se bousculent.



MARC-ANDRÉ BONICEL

Courtier immobilier résidentiel et commercial

Il bâtit ses mandats sur la confiance, l'écoute et une approche personnalisée. Il accompagne les clients résidentiels et commerciaux : immeubles à revenus, locaux, projets d'investissement.

RE/MAX 2001 Inc., Agence immobilière
Cell. 438 258-2558 · Bureau 450 625-2001



VENDRE, C'EST PLUS QU'UNE TRANSACTION.

DERRIÈRE CHAQUE VENTE, UN CHAPITRE SE TERMINE ET UN AUTRE COMMENCE.

Vendre une propriété, c'est mener un projet qui touche à la fois vos finances, votre calendrier et vos émotions. Que vous déménagiez pour un nouvel emploi, pour faire de la place à la famille ou pour simplifier votre quotidien, c'est normal d'avoir des questions.

Ce guide présente chaque étape d'une vente au Québec, de l'établissement du prix jusqu'à la remise des clés chez le notaire : ce qui se passe, à quel moment, et ce qu'on attend de vous.

Gardez-le à portée de main et notez-y vos questions. Nous les reverrons ensemble, à votre rythme.

LES CLÉS D'UNE VENTE RÉUSSIE

LE BON PRIX. LE BON ACHETEUR. LE BON MOMENT.



Une vente bien menée repose rarement sur la chance. Elle demande plus qu'une simple inscription : une stratégie à la hauteur de votre propriété, adaptée à son quartier, aux acheteurs visés et à son prix.

Notre approche repose sur trois convictions :

UNE ÉVALUATION RIGOUREUSE
fondée sur des données réelles du marché.

UNE MISE EN MARCHÉ SOIGNÉE
qui met votre propriété en valeur.

UNE NÉGOCIATION ATTENTIVE
qui protège vos intérêts à chaque étape.

Dans les pages qui suivent, vous verrez comment se déroule chaque étape, pour que vous restiez en contrôle du premier rendez-vous jusqu'à la signature chez le notaire.

LE PROCESSUS

DE L'ÉVALUATION À LA SIGNATURE

01 ÉVALUATION STRATÉGIQUE

Analyse comparative du marché, visite de votre propriété et recommandations : une fourchette de prix réaliste et une stratégie proposée.

02 PRÉPARATION

Conseils de mise en valeur, photos professionnelles, fiche descriptive et préparation des documents.

03 LANCEMENT COORDONNÉ

Mise en ligne, visibilité auprès des courtiers et publicités activées au même moment.

04 VISITES ET COMMENTAIRES

Visites coordonnées par Alexanne, commentaires des acheteurs et des courtiers, et mises à jour chaque semaine.

05 NÉGOCIATION DES OFFRES

Analyse de chaque promesse d'achat et conseils clairs pour chaque décision.

06 CONDITIONS

Inspection, financement et vérifications de l'acheteur, suivis dans les délais prévus.

07 NOTAIRE ET REMISE DES CLÉS

Accompagnement jusqu'à la signature de l'acte de vente et la remise des clés.

Chaque vente est unique : la durée de chaque étape varie selon la propriété et le marché.



COMPRENDRE LA VALEUR DE VOTRE PROPRIÉTÉ

UN PRIX JUSTE DÈS LE DÉPART

Un prix bien établi dès le départ aide à aller chercher ce que le marché peut offrir pour votre propriété. Un prix trop élevé peut allonger les délais et faire perdre l'intérêt des acheteurs.

Notre évaluation s'appuie sur une analyse comparative du marché et sur la visite de votre propriété, pour vous proposer une fourchette de prix réaliste.

LES CRITÈRES QUI INFLUENCENT LA VALEUR

L'EMPLACEMENT
Quartier, services, écoles et transport à proximité.

LES VENTES COMPARABLES
Prix obtenus récemment pour des propriétés semblables.

LA SUPERFICIE ET L'AMÉNAGEMENT
Nombre de pièces, de chambres et de salles de bain.

L'ÉTAT GÉNÉRAL
Entretien du bâtiment : toiture, fenêtres, chauffage.

LES RÉNOVATIONS
Travaux réalisés, leur ampleur et leur qualité.

LE TERRAIN
Dimensions, orientation et aménagement extérieur.

LES CARACTÉRISTIQUES
Garage, sous-sol aménagé, logements locatifs (plex).

LE MARCHÉ ACTUEL
Offre de propriétés, demande et taux d'intérêt.

PRÉPARER VOTRE PROPRIÉTÉ POUR LE MARCHÉ

METTRE EN VALEUR TOUT SON POTENTIEL

Les acheteurs se font une idée en quelques secondes, d'abord en ligne, puis à la porte. Lors de l'évaluation, nous vous remettons des recommandations de mise en valeur adaptées à votre propriété. Voici l'essentiel :

01.

DÉSENCOMBRER

Rangez les objets superflus et libérez les surfaces : les pièces paraissent plus grandes et plus fonctionnelles.

FAIRE LES PETITES RÉPARATIONS

Poignée lâche, joint usé, ampoule brûlée : ces détails visibles peuvent faire douter un acheteur de l'entretien général.

02.

03.

NETTOYER EN PROFONDEUR

Fenêtres, salles de bain, cuisine et planchers : un intérieur impeccable est perçu comme un signe d'entretien.

DÉPERSONNALISER

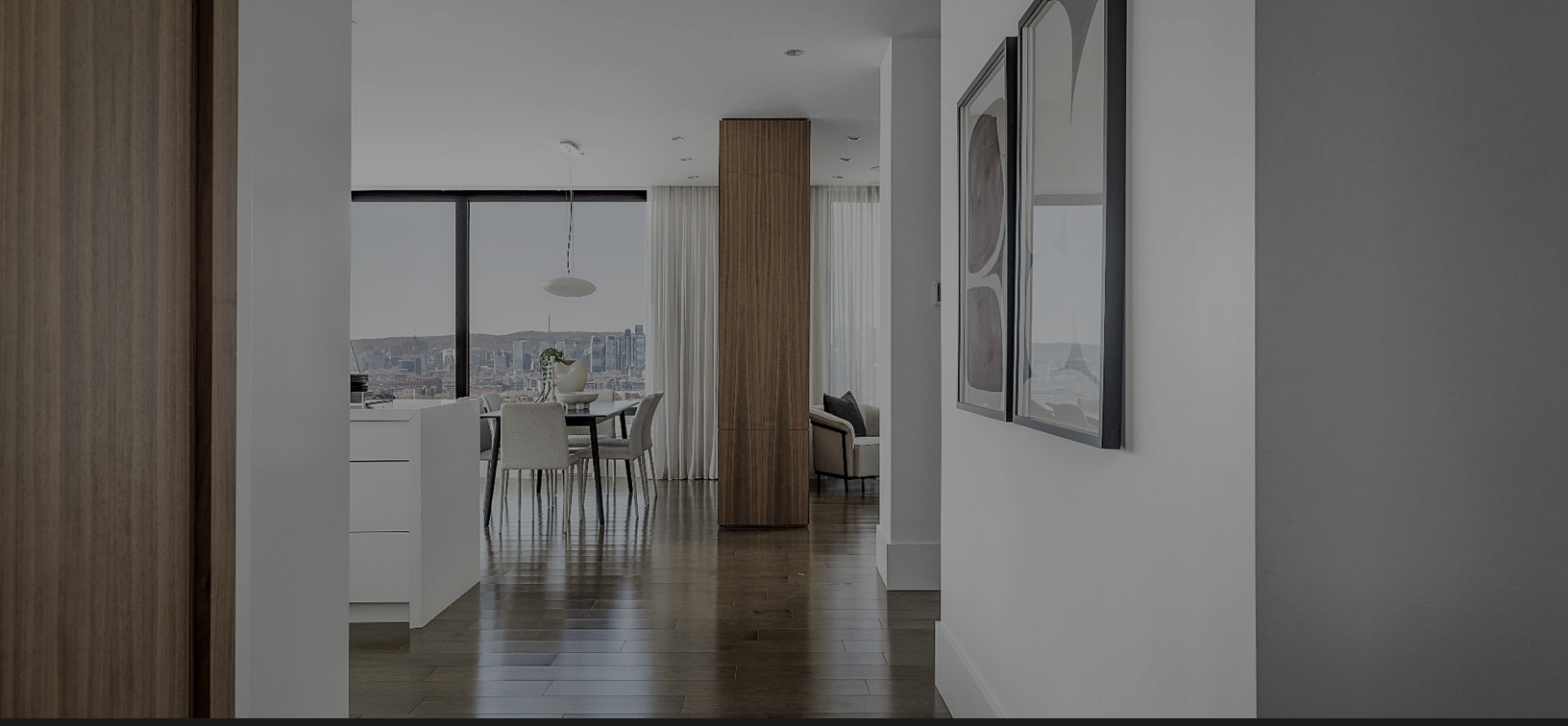
Retirez une partie des photos de famille et des objets très personnels pour que les acheteurs se projettent.

04.

05.

SOIGNER L'EXTÉRIEUR

Façade, entrée, terrain ou déneigement : c'est la première chose que voient les visiteurs.



LA MISE EN MARCHÉ DE VOTRE PROPRIÉTÉ

PRÉSENTER. DIFFUSER. CONVAINCRE.

Chaque propriété reçoit un plan de commercialisation sur mesure, établi selon son quartier, la clientèle visée et son positionnement de prix. Selon votre propriété, il peut comprendre :

PHOTOGRAPHIE ARCHITECTURALE
Un photographe professionnel, avec éclairage contrôlé, incluse dans tout mandat de vente.

MISE EN VALEUR ET HOME STAGING
Des conseils de mise en valeur et, sur demande, nos partenaires en home staging.

VIDÉO ET PRISES DE VUE PAR DRONE
Sur demande, une vidéo qui raconte votre propriété, avec images aériennes.

DIFFUSION MULTIPLATEFORME
Centris, RE/MAX, réseaux sociaux ciblés, campagnes Meta géolocalisées et infolettre.

RÉSEAU DE COURTIERS
Votre propriété présentée aux courtiers actifs du Grand Montréal.

MANDAT CONFIDENTIEL
Pour plus de discrétion : vente hors du marché public et visites sur rendez-vous.

POURQUOI LA PREMIÈRE IMPRESSION COMPTE AUTANT

TOUT COMMENCE EN LIGNE

La plupart des acheteurs découvrent votre propriété sur leur écran avant de la visiter. Les photos, puis les premières secondes de la visite, orientent souvent leur décision d'aller plus loin… ou non.

CE QUI RETIENT L'ATTENTION DES ACHETEURS

LA LUMINOSITÉ
Rideaux ouverts et lumières allumées.

LA PROPRETÉ
Un intérieur propre inspire confiance.

L'ESPACE
Des pièces dégagées paraissent plus grandes.

L'ENTRETIEN
Une propriété soignée rassure sur le reste.

L'AMBIANCE
Température confortable et odeurs neutres.

L'ENTRÉE
Un accueil invitant dès l'arrivée.



LES VISITES ET LES PROMESSES D'ACHAT

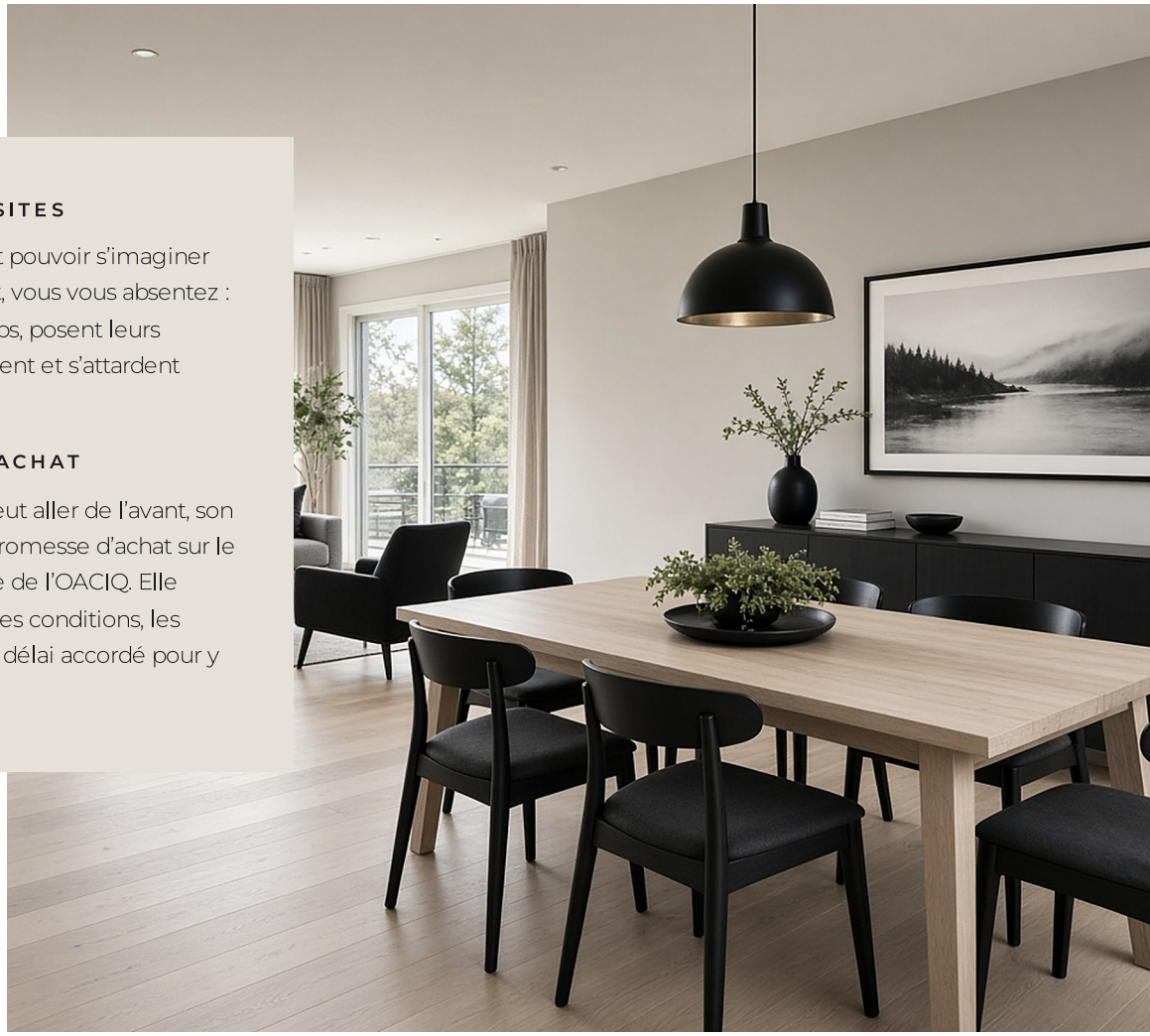
ACCUEILLIR LES ACHETEURS, PUIS RECEVOIR LES OFFRES

AVANT CHAQUE VISITE

— Ouvrez les rideaux et allumez les lumières.
— Rangez la vaisselle et les vêtements.
— Mettez à l'abri objets de valeur, médicaments et documents personnels.
— Prévoyez une sortie pour vos animaux.

APRÈS LES VISITES

Les visites sont coordonnées par Alexanne. Les commentaires des acheteurs et des courtiers vous sont transmis, et vous recevez des mises à jour chaque semaine.



PENDANT LES VISITES

Les acheteurs doivent pouvoir s'imaginer chez eux. Idéalement, vous vous absentez : ils prennent leur temps, posent leurs questions plus librement et s'attardent davantage.

LA PROMESSE D'ACHAT

Lorsqu'un acheteur veut aller de l'avant, son courtier rédige une promesse d'achat sur le formulaire obligatoire de l'OACIQ. Elle précise le prix offert, les conditions, les dates proposées et le délai accordé pour y répondre.

CE À QUOI VOUS ATTENDRE

VOS OPTIONS LORSQU'UNE
PROMESSE D'ACHAT VOUS EST PRÉSENTÉE

ACCEPTER

Vous acceptez la promesse telle quelle, dans le délai prévu. Vous êtes alors liés à l'acheteur, sous réserve des conditions.

CONTRE-PROPOSER

Vous proposez d'autres termes (prix, dates, inclusions). L'acheteur peut accepter, refuser ou répondre à son tour.

REFUSER

Vous pouvez refuser la promesse d'achat ou la laisser expirer sans y donner suite.

PRENDRE LE TEMPS D'ANALYSER

Chaque offre est revue avec vous, point par point, avant votre décision, dans le délai accordé.

UNE PROMESSE D'ACHAT NE SE RÉSUME PAS AU PRIX

Deux offres au même montant peuvent être très différentes. Les conditions, les délais, la date d'occupation, les inclusions et la solidité du financement de l'acheteur pèsent aussi dans la balance.

- LE PRIX OFFERT
- LES CONDITIONS ET LEURS DÉLAIS
- LES DATES DE SIGNATURE ET D'OCCUPATION
- LES INCLUSIONS ET EXCLUSIONS

NÉGOCIER DANS VOTRE INTÉRÊT

CHAQUE DÉTAIL COMPTE QUAND VIENT LE TEMPS D'ÉVALUER UNE OFFRE

La négociation ne se limite pas au prix. Nous analysons chaque promesse d'achat avec vous, vous donnons des conseils clairs pour chaque décision et défendons vos intérêts, tant sur le prix que sur les conditions.

Une offre un peu plus basse, mais avec moins de conditions et des dates qui vous conviennent, peut parfois être plus avantageuse.

LES ÉLÉMENTS À ANALYSER

LE PRIX OFFERT
Le montant proposé et l'acompte, s'il y en a un.

LES CONDITIONS
Inspection, financement, vente d'une autre propriété.

LES DATES
Signature chez le notaire et prise de possession.

LES INCLUSIONS
Électroménagers, luminaires, habillages de fenêtres, etc.

LE FINANCEMENT
Mise de fonds et préapprobation hypothécaire de l'acheteur.

LORSQUE PLUSIEURS OFFRES SONT REÇUES

Il arrive que plusieurs acheteurs déposent une promesse d'achat en même temps. Chaque offre vous est alors présentée avec ses forces et ses limites, et les options possibles vous sont expliquées, dans le respect des règles de l'OACIQ. Vous choisissez ensuite celle qui répond à vos objectifs.



CONDITIONS DE RÉALISATION

LES DERNIÈRES VÉRIFICATIONS AVANT QUE LA VENTE DEVIENNE FERME

Une fois la promesse d'achat acceptée, il reste souvent des conditions à remplir, chacune dans un délai précis. Tant qu'elles ne sont pas réalisées, ou que l'acheteur n'y a pas renoncé, la vente n'est pas définitive.

Nous coordonnons l'inspection et suivons chaque délai avec vous. Votre collaboration compte aussi : accès à la propriété, documents à fournir et réponses rapides.

LES PRINCIPALES CONDITIONS

Inspection du bâtiment
L'acheteur fait inspecter la propriété par l'inspecteur de son choix. Si un problème est découvert, la promesse d'achat prévoit comment il peut vous en aviser et les suites possibles.

Financement hypothécaire
L'acheteur dispose d'un délai pour obtenir son prêt auprès de son institution financière.

Vérification des documents
Certificat de localisation, déclarations du vendeur, titres et, en copropriété, documents du syndicat.

Vente de la propriété de l'acheteur
Certaines offres dépendent de la vente d'une autre propriété; la promesse prévoit alors les délais et modalités applicables.

Réalisation des conditions
Chaque condition remplie, ou à laquelle l'acheteur renonce, vous est confirmée par écrit. Une fois toutes les conditions levées, la vente est ferme.

LA SIGNATURE CHEZ LE NOTAIRE

L'ÉTAPE FINALE DE VOTRE VENTE



01

LE CHOIX DU NOTAIRE

Sauf entente contraire, l'acheteur choisit le notaire et assume les honoraires liés à l'acte de vente.

02

LES DOCUMENTS

Le notaire reçoit les documents utiles : certificat de localisation, titres, comptes de taxes et renseignements sur votre prêt hypothécaire.

03

LA SIGNATURE

Vous signez l'acte de vente devant le notaire, à la date convenue dans la promesse d'achat. Nous restons présents jusqu'à la dernière signature.

04

LE PAIEMENT ET LES CLÉS

Le notaire rembourse votre prêt hypothécaire à même le prix de vente, s'il y a lieu, puis vous remet le solde. Les clés sont remises à l'acheteur à la date d'occupation prévue.

À PRÉVOIR

— Une pièce d'identité valide avec photo
— Clés, télécommandes et codes d'accès
— Les frais de remboursement de votre prêt (vérifiez s'il y a une pénalité)
— Les ajustements de taxes municipales et scolaires
— L'annulation ou le transfert de vos services et assurances

EN RÉSUMÉ

- ✓ Fixer un prix réaliste
- ✓ Rejoindre les bons acheteurs
- ✓ Suivre les conditions et leurs délais
- ✓ Préparer et mettre en valeur
- ✓ Analyser chaque offre au-delà du prix
- ✓ Signer chez le notaire et remettre les clés

GROUPE MN
COURTIERS IMMOBILIERS RÉSIDENTIEL ET COMMERCIAL

PARLONS DE VOTRE PROJET

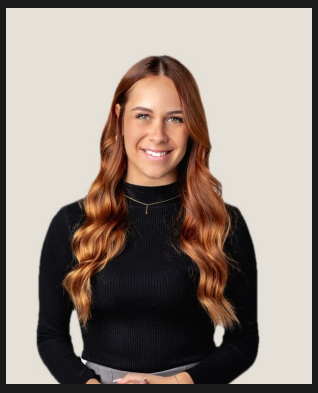
L'ÉQUIPE GROUPE MN, À VOS CÔTÉS DU PREMIER APPEL À LA REMISE DES CLÉS

Une première rencontre, au bureau, en visioconférence ou chez vous, pour parler de votre projet et répondre à vos questions.



MAXIME NADEAU

Gestionnaire · Courtier immobilier résidentiel



ALEXANNE MARTEL

Directrice des opérations — Relation clients



MARC-ANDRÉ BONICEL

Courtier immobilier résidentiel et commercial

RE/MAX 2001 Inc., Agence immobilière

360, boul. Curé-Labelle, Fabreville (Laval), Québec H7P 2P1

Cell. 438 258-2558 · Bureau 450 625-2001

Groupe MN · info@groupemn.com

Maxime Nadeau, courtier immobilier résidentiel · Maxime Nadeau Courtier immobilier inc., société par actions d'un courtier immobilier
Marc-André Bonicel, courtier immobilier résidentiel et commercial

VISITEZ NOTRE SITE
www.groupemn.com

RE/MAX

Ce guide est fourni à titre informatif seulement. Il ne remplace pas les formulaires de l'OACIQ ni les conseils d'un professionnel (notaire, inspecteur, institution financière). Chaque transaction est encadrée par les documents signés par les parties.
Cette offre ne constitue pas une sollicitation auprès d'un propriétaire dont l'immeuble fait l'objet d'un contrat de courtage en vigueur. Images à titre d'illustration.