

GUIDE DU VENDEUR

Guide essentiel pour
vendre votre propriété

BIENVENUE DANS TON GUIDE DU VENDEUR

Depuis plus de **20 ans**, j'accompagne mes clients à travers l'une des étapes les plus importantes de leur vie: la vente de leur propriété, qu'il s'agisse d'une maison, d'un condo ou d'un plex.

Au fil du temps, j'ai compris qu'une transaction immobilière, ce n'est pas qu'une question de chiffres, c'est une histoire humaine. Chaque vente représente un changement, une transition, un nouveau départ.

Mon approche repose sur la clarté, transparence et l'écoute. Je crois qu'une vente réussie, c'est une vente où on se sent accompagné, compris et en confiance.

Ce guide est né de mon désir de partager avec vous ce que j'ai appris au fil des ans, pour vous aider à vivre cette étape avec sérénité, stratégie et assurance.

Parce que vendre une propriété, **c'est ouvrir la porte sur un nouveau chapitre** de ta vie.

INTRODUCTION

Le **succès** d'une vente dépend en grande partie de la **première impression** qu'un acheteur aura de ta propriété.

Sa **mise en valeur**, son **positionnement** et sa **préparation** font toute la différence entre une vente rapide et un processus qui s'éternise.

Ce guide t'offre une structure **claire**, étape par étape, pour **maximiser** la **valeur** de ta propriété, **attirer** les bons acheteurs et conclure ta vente dans les **meilleures conditions**.

Ensemble, voyons comment transformer ton projet en **réussite** — avec **méthode**, **authenticité** et **confiance**.



PRÉPARE SOIGNEUSEMENT TA PROPRIÉTÉ (EXTÉRIEUR)

Avant même que l'acheteur entre chez toi, il se fait déjà une opinion.

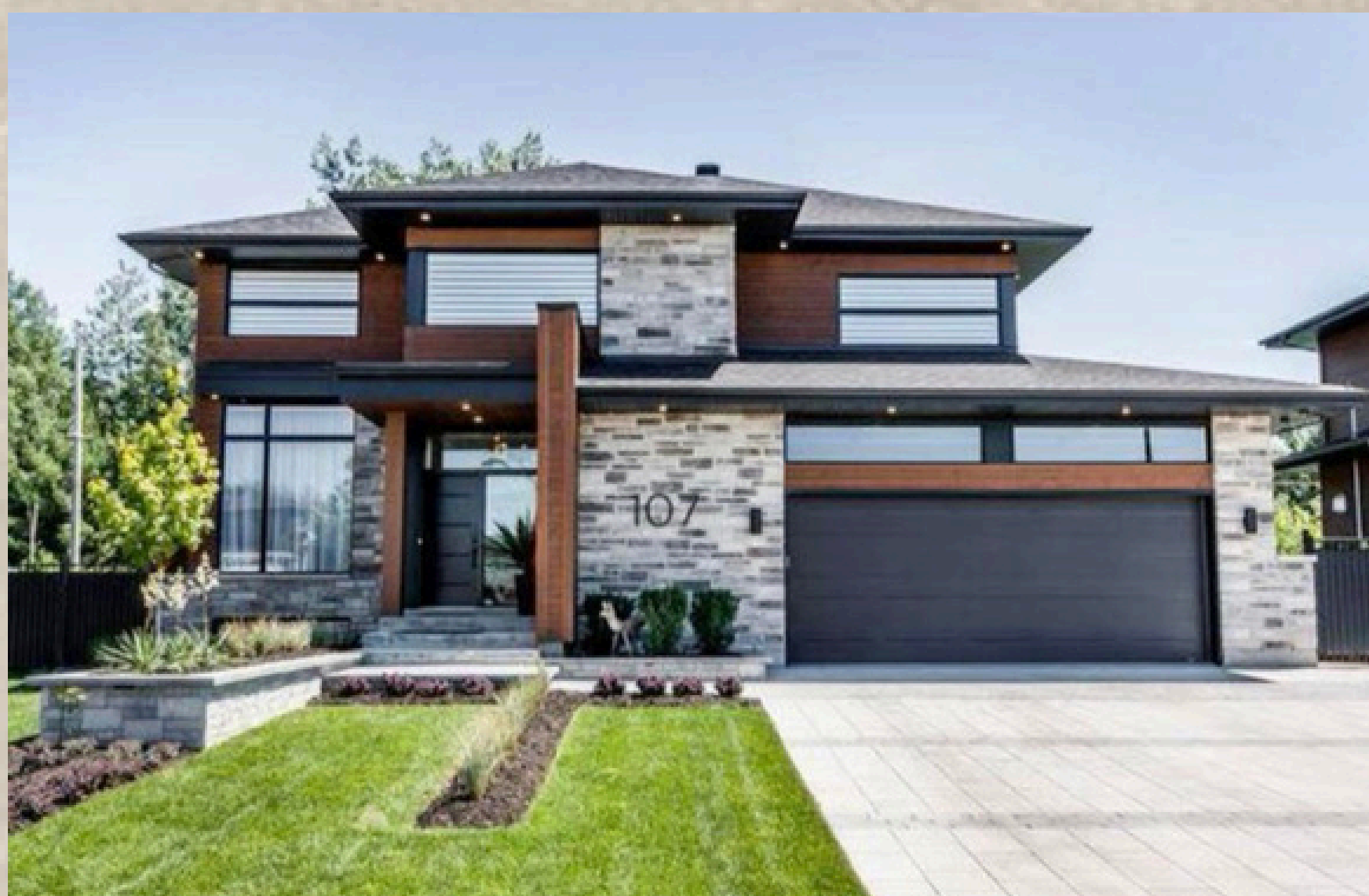
L'extérieur de ta propriété est la première impression — et elle compte énormément.

Mes conseils :

- Soigne la façade, le terrain et l'entrée : ton extérieur doit être propre, dégagé et accueillant.
- Tonds le gazon, taille les arbustes et enlève tout ce qui encombre le terrain.
- Rafraîchis la peinture de la porte d'entrée au besoin — c'est souvent le premier regard.
- Vérifie les luminaires, la sonnette et les marches : tout doit être en bon état.
- Si c'est l'hiver, dégage bien le chemin et ajoute un paillason propre.
- Un pot de fleurs ou une petite plante près de la porte peut créer un effet chaleureux immédiat.

Un extérieur bien entretenu inspire confiance et donne envie de découvrir l'intérieur.

L'objectif : que l'acheteur se dise dès son arrivée — **Wow, ils ont bien pris soin de leur maison.**



CRÉEZ UNE AMBIANCE CHALEUREUSE ET INVITANTE

Une fois à l'intérieur, l'acheteur doit ressentir quelque chose.

L'ambiance, la lumière et les petits détails font toute la différence entre une visite et un coup de cœur.

Mes conseils :

- **Dépersonnalise les espaces pour que l'acheteur puisse s'y projeter.**
- **Range, nettoie et allège chaque pièce pour créer une atmosphère épurée et apaisante.**
- **Répare les petits défauts : ampoules, peinture, poignées, murs.**
- **Mets en valeur la lumière naturelle et choisis un éclairage doux en soirée.**
 1. • **Crée une odeur agréable et discrète (bougie neutre, fleurs, ou simple fraîcheur).**
- **Ajoute une touche de vie : une plante, une couverture délicatement posée, ou un bouquet frais.**

Une maison bien présentée ne vend pas seulement des murs — elle vend une émotion.



FIXEZ UN PRIX JUSTE ET STRATÉGIQUE

Un prix **juste**, c'est celui qui **attire** sans sacrifier la valeur.

Il doit refléter la réalité du marché tout en respectant les **forces** uniques de ta propriété.

Grâce à mon **expérience** et à mes analyses comparatives précises, je t'aide à positionner ta propriété stratégiquement pour créer un effet de **rareté** et susciter l'intérêt des acheteurs dès la mise en ligne.

Un **bon prix** déclenche des visites, crée une saine compétition et mène à la meilleure offre possible.



Tu veux connaître la vraie valeur de ta propriété ?

Reçois ton analyse préliminaire gratuite.

Voir mon analyse gratuite

[VOIR MON ANALYSE
GRATUITE](#)

PRÉPARE TOUS LES DOCUMENTS ESSENTIELS

Une bonne préparation, c'est la clé d'une transaction fluide.

Avant la mise en marché, assure-toi d'avoir :

- **Ton titre de propriété**
- **Le certificat de localisation (mis à jour)**
- **Les factures ou preuves de rénovations**
- **Les relevés de taxes et factures d'électricité**
- **Les garanties ou plans d'entretien disponibles**

Ces documents démontrent ton sérieux et inspirent confiance dès les premières discussions.



OPTIMISE LA VISIBILITÉ DE TA PROPRIÉTÉ

Aujourd'hui, tout commence en ligne.

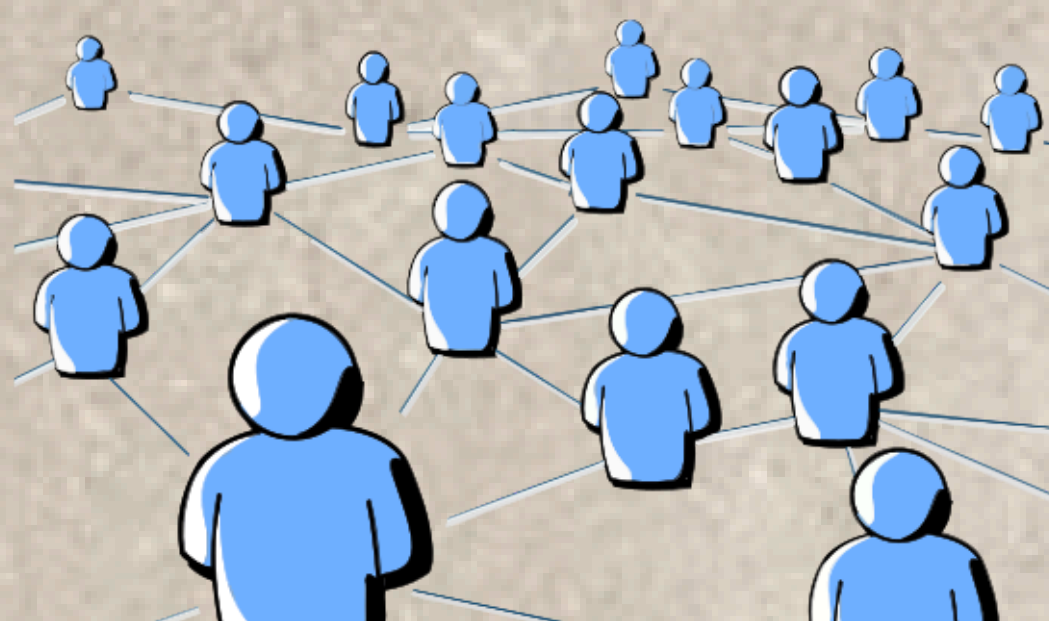
La qualité des images, des textes et du positionnement marketing détermine la réaction émotionnelle des acheteurs et peut faire toute la différence.

C'est pourquoi je m'assure que **ta propriété bénéficie d'une mise en valeur professionnelle :**

- **Photos lumineuses et soignées;**
- **Description sincère et percutante;**
- **Diffusion sur les bonnes plateformes;**
- **Stratégies de visibilité adaptées à ton type de bien.**

Avec **RE/MAX**, ta propriété est automatiquement diffusée sur plus de 14 sites internet, ce qui augmente considérablement ta portée auprès d'acheteurs potentiels qualifiés.

L'objectif : créer le coup de cœur avant même la visite.



SOIS OUVERT ET STRATÉGIQUE DURANT LA NÉGOCIATION

Chaque offre est une **opportunité**.

La négociation, c'est un équilibre entre fermeté et ouverture.

Mon rôle, c'est de protéger **tes intérêts** tout en favorisant une entente gagnant-gagnant.

Je t'accompagne pas à pas, pour que chaque décision soit **réfléchie, alignée et avantageuse**.

Une transaction **réussie**, c'est quand tu te sens en paix avec le résultat — humainement et financièrement.



COMPRENDRE LES FRAIS DE VENTE

Il est important d'avoir une vision claire des coûts liés à la vente :

- Frais de notaire
- Commission de courtage
- Ajustements de taxes et services
- Frais liés à l'hypothèque (si applicable)

Et frais de certificat de localisation (s'il y a lieu)

Je prends toujours le temps de tout expliquer simplement, pour que tu saches exactement où va chaque dollar et que tu restes en contrôle à chaque étape.





LE MOT DE LA FIN

Avant de mettre ta maison en vente, assure-toi de connaître sa vraie valeur.

Je t'offre une analyse préliminaire gratuite, basée sur ton secteur, les ventes récentes et les forces uniques de ta propriété.

Cette première étape te donne une vision claire... et t'aide à prendre une décision éclairée, en toute confiance.

**Prêt(e) à connaître la vraie
valeur de ta propriété ?**

VOIR MON ANALYSE
GRATUITE

SONIA ROSE
COURTIÈRE IMMOBILIÈRE

