

Andrew Greiss

COURTIER IMMOBILIER
RÉSIDENTIEL ET COMMERCIAL

GUIDE DU VENDEUR

UNE PRÉSENCE. UNE STRATÉGIE. UNE SIGNATURE.

Sutton | expert agence immobilière

UNE PRÉSENCE. UNE STRATÉGIE. UNE SIGNATURE.

Chaque propriété mérite une approche réfléchie et un accompagnement sans compromis.

— *ANDREW GREISS*

MOT DE
BIENVENUE



Vendre une propriété est une décision financière qui touche aussi votre vie quotidienne. Vous préparez peut-être un déménagement, deux transactions à coordonner ou une première vente.

Je commence par vous écouter. Ensemble, nous analysons le marché, préparons votre propriété et choisissons comment la présenter aux acheteurs.

Ce guide vous accompagne dans les décisions à prendre, du prix demandé à la remise des clés.

Au plaisir de travailler avec vous.

Une présence. Une stratégie. Une signature.

ANDREW GREISS

Courtier immobilier résidentiel et commercial
Groupe Sutton - Expert · Agence immobilière

POURQUOI CHOISIR

ANDREW GREISS

Un plan de vente adapté à votre propriété, à vos priorités et à votre échéancier.

ÉCOUTE ET CONSEILS

Nous discutons de vos projets, de vos délais et de vos priorités avant de préparer la mise en marché.

PRÉSENTATION SOIGNÉE

Nous choisissons les photos, les vidéos et les canaux de diffusion adaptés à la propriété et au plan convenu.

STRATÉGIE DE PRIX

Je vous explique les ventes comparables qui appuient le prix demandé et le point de vue des acheteurs.







NÉGOCIATION DES OFFRES

Je vous explique les compromis possibles et négocie les conditions qui comptent pour vous.

RÉSEAU DE COURTIERS

Je présente votre propriété aux contacts pertinents et aux courtiers collaborateurs.

ACCOMPAGNEMENT COMPLET

De l'analyse du marché à la signature, je vous aide à préparer chaque décision.







MES ENGAGEMENTS ENVERS VOUS

- Un plan de mise en marché adapté à votre propriété
- Un suivi et les commentaires reçus après les visites
- Un moyen convenu de me joindre
- Une négociation guidée par vos priorités
- Un accompagnement jusqu'à la remise des clés

ANALYSE DU MARCHÉ

Pour proposer une fourchette de prix, je compare les ventes récentes aux propriétés actuellement offertes. La superficie, l'état et l'emplacement aident à expliquer les écarts. Nous examinons le contrat de courtage et remplissons ensemble les déclarations du vendeur.



NOTRE OBJECTIF

Choisir un prix demandé que vous pouvez expliquer et un échéancier qui vous convient.

LES DOCUMENTS
À RASSEMBLER

Cochez les documents réunis. Certains s'appliquent seulement à votre type de propriété. Apportez ce que vous avez à notre première rencontre.

- ☐ **TAXES MUNICIPALES**
  Rassemblez le dernier compte de taxes et l'évaluation municipale.

- ☐ **TAXES SCOLAIRES**
  Retrouvez votre dernier compte de taxe scolaire.

- ☐ **CERTIFICAT DE LOCALISATION**
  Retrouvez votre certificat le plus récent. Vérifions avec le notaire s'il doit être mis à jour.

- ☐ **FACTURES ET GARANTIES**
  Réunissez les factures, garanties et documents relatifs aux travaux.

- ☐ **COPROPRIÉTÉ**
  Préparez la déclaration, les états financiers, les procès-verbaux et les documents disponibles du syndicat.

- ☐ **BAUX EN VIGUEUR**



Gardez cette liste à portée de main pour préparer votre dossier.

DÉTERMINER LE BON PRIX

Le prix demandé sert de repère aux acheteurs. Nous examinons les ventes comparables et les propriétés qui leur sont offertes pour établir une fourchette réaliste.



TROIS FACTEURS POUR ÉTABLIR LE PRIX DEMANDÉ

EMPLACEMENT

Quartier, services à proximité et accès.

CONDITIONS DU MARCHÉ

Ventes récentes et inscriptions en vigueur.

CARACTÉRISTIQUES DE LA PROPRIÉTÉ

État, superficie et améliorations.

NOTRE OBJECTIF

Fixer un prix qui tient compte de votre propriété et des choix offerts aux acheteurs.

PRÉPARATION DE LA PROPRIÉTÉ

Une propriété bien préparée se photographie et se visite plus facilement. Commencez par les espaces que les acheteurs remarqueront en premier.



AVANT LES PHOTOS ET LES VISITES

DÉPERSONNALISER ET DÉGAGER

Rangez les effets personnels et dégagez les comptoirs et les passages.

NETTOYER EN PROFONDEUR

Soignez la cuisine, la salle de bains, les fenêtres et les pièces les plus utilisées.

RÉPARATIONS

Réglez les petits défauts, comme une poignée mal fixée ou une porte qui ferme mal.

METTRE EN VALEUR

Disposez les meubles pour montrer l'usage de la pièce et faire entrer la lumière.

SOIGNER L'ENTRÉE

Dégagez l'allée et soignez les abords de la porte d'entrée.

NOTRE OBJECTIF

Aider les visiteurs à se projeter dans chaque pièce.

MISE EN MARCHÉ PROFESSIONNELLE

Nous choisissons les images et les canaux de diffusion qui présentent le mieux votre propriété aux acheteurs visés.



PHOTOGRAPHIE PROFESSIONNELLE

Montrer la lumière, les volumes et les détails.

VIDÉOS ET VISITES

Vidéo ou visite virtuelle selon le plan convenu.

RÉSEAUX SOCIAUX

Rejoindre les acheteurs susceptibles de s'y intéresser.

DIFFUSION EN LIGNE

Publier sur les plateformes prévues au plan.

PUBLICITÉ CIBLÉE

Choisir les annonces qui conviennent au mandat.

RÉSEAU DE COURTIERS

Informer les courtiers collaborateurs.

NOTRE OBJECTIF

Présenter la propriété avant la visite.



ORGANISER
LES VISITES

Nous convenons des heures de visite, des modalités d'accès et de la façon de vous tenir au courant.

- Visites organisées
- Acheteurs potentiels
- Sécurité et respect
- Suivi après chaque visite

PRÉPARATION

Ouvrir les stores et dégager les passages.

ACCUEIL

Laisser aux visiteurs le temps de poser leurs questions.

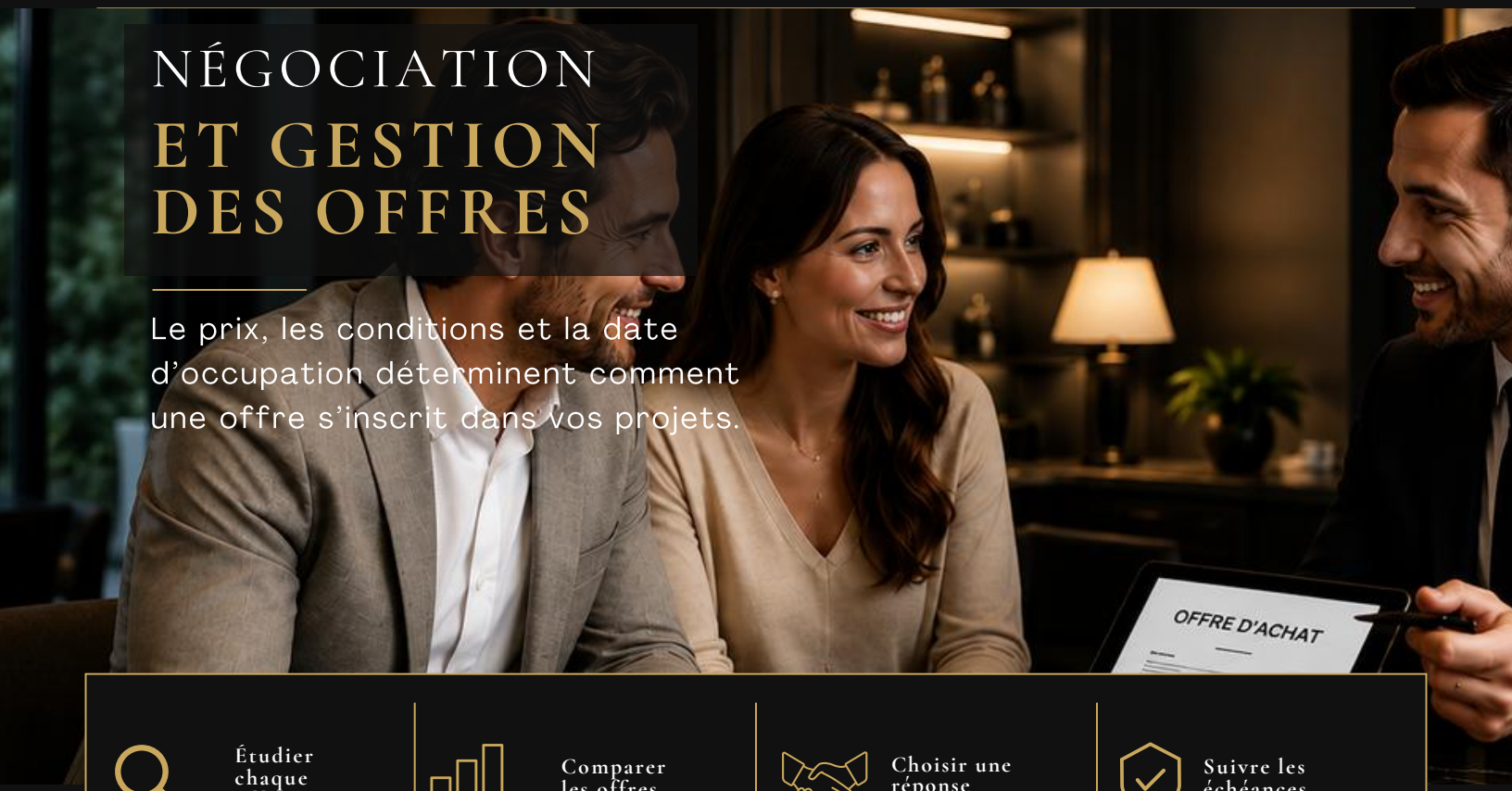
COMMENTAIRES

Je vous transmets les commentaires reçus.

NOTRE OBJECTIF

Comprendre ce qui intéresse les acheteurs et les questions qui restent.

NÉGOCIATION ET GESTION DES OFFRES



Le prix, les conditions et la date d'occupation déterminent comment une offre s'inscrit dans vos projets.

- Étudier chaque offre
- Comparer les offres
- Choisir une réponse
- Suivre les échéances

OFFRES REÇUES



Je vous présente chaque offre et vous en explique les modalités.

EXAMEN DE L'OFFRE



Comparer le prix, le financement et les conditions.

VOS PRIORITÉS



Décider d'accepter, de refuser ou de faire une contre-proposition.

APRÈS L'ACCEPTATION



Suivre les délais d'inspection, de financement et des autres conditions.

NOTRE OBJECTIF

Choisir les conditions qui conviennent à votre prochain projet.

CLÔTURE DE LA TRANSACTION



De l'offre acceptée à la remise des clés, je vous aide à suivre les étapes qui restent.

PLANIFICATION DE LA CLÔTURE



Confirmer les dates et les conditions en suspens.

PRÉPARATION DES DOCUMENTS



Rassembler les documents demandés par le notaire.

COORDINATION DES INTERVENANTS



Se concerter avec le notaire, l'acheteur et les autres intervenants.

SIGNATURE CHEZ LE NOTAIRE



Signer l'acte de vente. Le notaire remet le produit net après les formalités requises. Les clés sont remises à la date convenue.

NOTRE OBJECTIF

Clarifier les dates de signature, d'occupation et de remise des clés.

ERREURS À ÉVITER LORS D'UNE VENTE

Certains choix peuvent ralentir une vente ou compliquer les négociations.

- **SURÉVALUER LA PROPRIÉTÉ**
- **NÉGLIGER LES COMMENTAIRES DES PREMIÈRES SEMAINES**
- **OFFRIR TROP PEU DE PLAGES DE VISITE**
- **REPORTER LES PETITES RÉPARATIONS**
- **TAIRE DES RENSEIGNEMENTS IMPORTANTS**



NOTRE OBJECTIF

Régler les obstacles prévisibles pour que les acheteurs puissent évaluer la propriété en confiance.

QUESTIONS FRÉQUENTES

DOIS-JE M'ABSENTER PENDANT LES VISITES?

Lorsque c'est possible, laissez aux acheteurs le temps d'explorer les lieux et de poser leurs questions au courtier.

DEVRAIS-JE ACCEPTER LA PREMIÈRE OFFRE?

Examinez le prix, le financement, les conditions et les dates avant de décider.

DOIS-JE FAIRE DES RÉNOVATIONS AVANT DE VENDRE?

Discutons du coût et de l'utilité des travaux avant de vous engager.

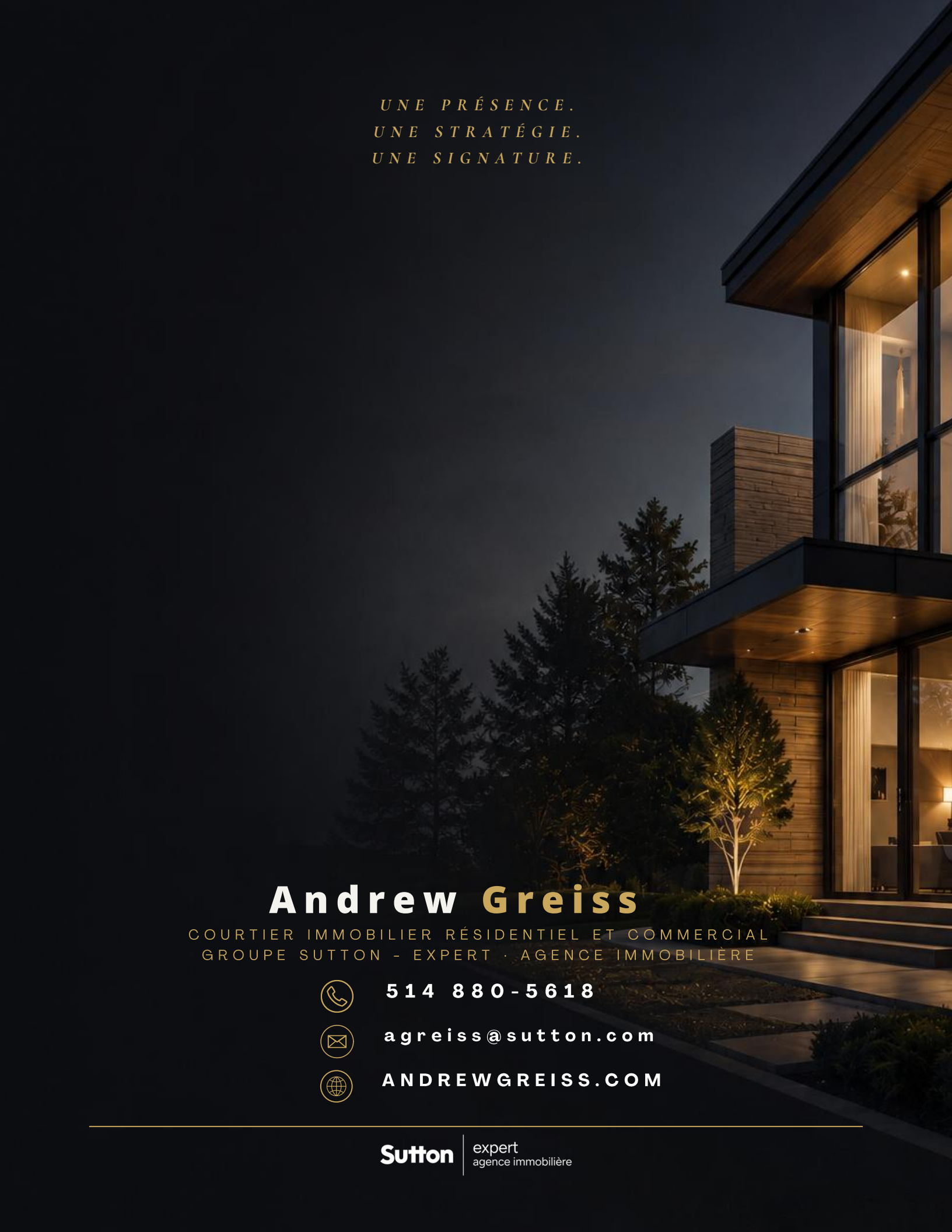
COMMENT FIXER LE PRIX DEMANDÉ?

Nous comparons les ventes récentes, les propriétés offertes et les caractéristiques de la vôtre.

PUIS-JE VENDRE MÊME SI J'AI UNE HYPOTHÈQUE?

Oui. Vérifiez les frais de remboursement avec votre prêteur. Le notaire pourra vous expliquer la radiation de l'hypothèque.

Pour estimer le produit net, prévoyez la rétribution et ses taxes, les frais hypothécaires, les ajustements et les autres frais applicables.



UNE PRÉSENCE.
UNE STRATÉGIE.
UNE SIGNATURE.

Andrew Greiss

COURTIER IMMOBILIER RÉSIDENTIEL ET COMMERCIAL
GROUPE SUTTON - EXPERT · AGENCE IMMOBILIÈRE

514 880-5618

agreiss@sutton.com

ANDREWGREISS.COM

Sutton | expert agence immobilière