

GUIDE GRATUIT DU VENDEUR

Vendre au meilleur prix

Le guide complet pour préparer, présenter et vendre votre propriété à Laval et dans le Grand Montréal, sereinement.



Tinka Simeonova · Courtière immobilière · Vendirect

Vendre sa propriété, c'est bien plus qu'afficher un prix. C'est une stratégie qui, bien menée, fait souvent la différence de plusieurs milliers de dollars. Ce guide vous montre comment préparer, mettre en valeur et négocier votre vente pour obtenir le meilleur résultat, dans les meilleurs délais et sans mauvaise surprise.

Tinka Simeonova

À SAVOIR DÈS LE DÉPART

Pourquoi bien s'entourer change tout

Une propriété bien préparée, bien évaluée et bien présentée se vend **plus vite et plus cher** qu'une propriété simplement mise en ligne. À l'inverse, une erreur de prix ou de présentation coûte souvent bien plus que des honoraires de courtage.

Mon rôle : établir la juste valeur, orchestrer la mise en marché, filtrer les acheteurs sérieux et négocier **de votre côté**, jusqu'à la signature chez le notaire.

LE MARCHÉ EN UN COUP D'ŒIL

Le marché immobilier, Laval et Montréal

Des repères concrets, prix médians par type de propriété.

TYPE DE PROPRIÉTÉ	LAVAL	ÎLE DE MONTRÉAL
Maison unifamiliale	605 000 \$	805 000 \$
Copropriété (condo)	411 000 \$	479 000 \$
Plex (2 à 5 logements)	820 000 \$	885 000 \$

~48 jours

DÉLAI DE VENTE MOYEN
(UNIFAMILIALE)

+10 %

HAUSSE DES VENTES EN
2025

Actif

MARCHÉ, OFFRE EN
HAUSSE

Les marchés de Laval et de Montréal restent actifs, mais l'offre s'élargit : les acheteurs ont plus de choix. Résultat, une propriété bien positionnée dès le départ se démarque, tandis qu'une propriété mal préparée ou surévaluée s'éternise et finit souvent par se vendre sous sa valeur.

Prix médians, données APCIQ / Centris, fin 2025. Les chiffres évoluent chaque mois et varient selon le secteur. Contactez-moi pour une évaluation à jour de votre propriété.



Curieux de savoir combien vaut votre propriété ? Je vous offre une **évaluation gratuite et sans engagement**, basée sur les ventes réelles de votre secteur.

1

Fixez le bon prix dès le départ

Le prix, c'est 80 % du succès d'une vente.

C'est l'erreur la plus coûteuse : surévaluer « pour se garder une marge ». Une propriété trop chère fait fuir les acheteurs, s'accumule les jours sur le marché, et finit par inspirer la méfiance (« qu'est-ce qui cloche ? »). Résultat, elle se vend souvent *moins* cher qu'un bien correctement évalué au départ.

Le juste prix s'établit à partir des **ventes comparables récentes** de votre secteur, de l'état de votre propriété et des conditions actuelles du marché, pas d'une impression ou d'un souhait.

Mon approche : une analyse comparative de marché rigoureuse pour positionner votre propriété là où elle attire le plus d'acheteurs, dès les premiers jours, quand l'intérêt est à son maximum.

2

Préparez et mettez en valeur votre propriété

La première impression se joue en quelques secondes.

Avant les photos et les visites, quelques gestes rapportent gros :

- **Désencombrer et dépersonnaliser** pour que l'acheteur se projette.
- **Nettoyer en profondeur**, réparer les petits défauts (poignées, joints, ampoules).
- **Soigner l'entrée et l'extérieur** : c'est la toute première impression.
- **Neutraliser** les couleurs trop marquées et laisser entrer la lumière.

À savoir : le home staging (mise en scène) rapporte souvent bien plus qu'il ne coûte. Je vous conseille sur les priorités qui font vraiment la différence, sans dépenses inutiles.

Rassemblez vos documents

Une vente fluide commence par un dossier complet.

Préparer ces documents à l'avance évite les délais et rassure les acheteurs :

- **Certificat de localisation** à jour (sinon, prévoyez d'en commander un).
- **Comptes de taxes** municipales et scolaires.
- **Factures des rénovations** et garanties (toiture, fenêtres, thermopompe).
- **Déclaration du vendeur**, coûts d'énergie, et pour un condo : procès-verbaux et charges.

Important : la déclaration du vendeur doit être honnête. Cacher un défaut connu peut entraîner des recours pour vice caché après la vente. La transparence vous protège.

Un marketing qui attire les bons acheteurs

Une belle propriété mal présentée passe inaperçue.

La mise en marché fait toute la différence sur le nombre et la qualité des acheteurs :

- **Photos professionnelles** (et souvent vidéo ou visite virtuelle) : 90 % des acheteurs commencent en ligne.
- **Diffusion Centris** et sur les grands portails, avec une description qui vend.
- **Réseaux sociaux et réseau de contacts** pour rejoindre les acheteurs actifs.
- **Liste d'acheteurs qualifiés** déjà à la recherche dans votre secteur.

Mon engagement : une présentation soignée et une visibilité maximale dès la mise en marché, pour créer l'intérêt au moment où il compte le plus.

Gérez les visites

Chaque visite est une occasion de séduire un acheteur.

Rendez votre propriété accessible et accueillante : une propriété facile à visiter se vend plus vite. Pendant les visites :

- Maison propre, rangée, bien éclairée et à température agréable.
- Idéalement, absentez-vous : l'acheteur se sent plus libre de se projeter.
- Laissez-moi gérer les questions et recueillir les commentaires.

Bon à savoir : je fais un suivi après chaque visite. Ces retours sont précieux pour ajuster la stratégie si nécessaire.

Négociez la meilleure offre

Le prix affiché n'est qu'un point de départ.

Une bonne négociation, ce n'est pas que le montant. C'est aussi :

- **Les conditions** : inspection, financement, dates d'occupation.
- **La solidité de l'acheteur** : est-il pré-approuvé ? Son offre tiendra-t-elle ?
- **La gestion des offres multiples**, le cas échéant, pour maximiser votre résultat.

Je négocie de votre côté, en évaluant chaque offre dans son ensemble, pour sécuriser la meilleure vente, pas seulement le plus gros chiffre sur papier.

De l'acceptation à la signature

La dernière ligne droite, bien encadrée.

Une fois l'offre acceptée :

- **L'acheteur lève ses conditions** (inspection, financement). Je vous accompagne à chaque étape.
- **Le notaire** prépare l'acte de vente, vérifie les titres et gère les fonds.
- **La signature** officialise la vente et vous recevez le produit net.

- **La remise des clés** : mission accomplie !

EXEMPLE CONCRET

Combien vous reste-t-il, réellement ?

Un exemple : vente d'une maison à 600 000 \$ à Laval.

POSTE	MONTANT ESTIMÉ
Prix de vente	600 000 \$
Commission de courtage (~4 % + taxes)	~27 600 \$
Certificat de localisation (si requis)	~1 500 \$
Radiation d'hypothèque, frais notariés	~400 \$
Pénalité de remboursement anticipé*	variable
Solde hypothécaire à rembourser	variable
Frais de vente estimés (hors prêt)	~29 500 \$

*La pénalité s'applique si vous remboursez votre prêt avant la fin du terme, voir ci-dessous. Sur cet exemple, les frais de vente hors prêt et hors pénalité totalisent environ 29 500 \$, soit un produit net d'environ 570 500 \$ avant le remboursement de votre solde hypothécaire.

Bonne nouvelle : la vente de votre **résidence principale est généralement exonérée d'impôt** sur le gain en capital au Canada.

La radiation d'hypothèque et la pénalité, comment ça marche

Rayer votre hypothèque du registre entraîne de petits **frais notariés** (souvent 300 à 500 \$). Mais si vous remboursez votre prêt **avant la fin de votre terme**, le prêteur peut exiger une **pénalité de remboursement anticipé**, et là, le montant dépend beaucoup de votre type de taux :

- **Taux variable** : la pénalité est presque toujours de **3 mois d'intérêts**. Formule simple : $\text{solde} \times \text{taux} \div 4$. (Ex. : 250 000 \$ à 5 % $\approx$ 3 125 \$.)
- **Taux fixe** : le prêteur applique le **plus élevé** entre 3 mois d'intérêts et le **différentiel de taux d'intérêt (IRD)**. L'IRD peut être bien plus coûteux, surtout si les taux ont baissé depuis votre signature.
- **Hypothèque ouverte** : généralement **aucune pénalité**, vous remboursez quand vous voulez (en échange d'un taux plus élevé).

Mon conseil : demandez toujours à votre prêteur une **estimation écrite et datée** de la pénalité avant de vendre. C'est le seul chiffre fiable. Je vous aide ensuite à intégrer ce

montant dans votre estimation nette personnalisée.

ILS L'ONT VÉCU

Une vente bien accompagnée



★★★★★

« Tinka nous aide à vendre notre maison à St-Eustache. Elle a une excellente connaissance du marché et de très grandes qualités de communication. Elle est très professionnelle et nous sommes ravis du service. »

Roberta T. · Vendeuse, St-Eustache

À ÉVITER ABSOLUMENT

Les 5 erreurs qui coûtent cher

1. Surévaluer le prix de départ. La plus coûteuse. Une propriété trop chère stagne, puis se vend sous sa valeur. Le bon prix, dès le jour 1.

2. Négliger la préparation. Désordre, réparations reportées, mauvaises odeurs : autant de raisons pour l'acheteur de négocier à la baisse.

3. Sous-estimer les photos. 90 % des acheteurs commencent en ligne. De mauvaises photos, et votre propriété est écartée avant même une visite.

4. Cacher un défaut connu. La déclaration du vendeur vous engage. Un vice caché dissimulé peut mener à des recours coûteux après la vente.

5. Réagir à l'émotion en négociation. Refuser une bonne offre par principe, ou en accepter une fragile trop vite. On évalue chaque offre à froid, ensemble.

Petit lexique du vendeur

Analyse comparative de marché (ACM)

L'étude des ventes récentes comparables qui établit la juste valeur de votre propriété.

Certificat de localisation

Document d'un arpenteur-géomètre décrivant votre propriété et sa conformité. Le vendeur doit en fournir un à jour.

Déclaration du vendeur

Formulaire où vous déclarez ce que vous savez de la propriété (rénovations, problèmes connus). L'honnêteté vous protège.

Contrat de courtage

L'entente qui me mandate pour vendre votre propriété : durée, prix, honoraires et conditions.

Vice caché

Défaut grave, non apparent et inconnu de l'acheteur au moment de la vente, qui peut engager votre responsabilité.

Home staging (mise en scène)

L'art de présenter la propriété pour la mettre en valeur et aider l'acheteur à se projeter.

Radiation d'hypothèque

L'acte notarié qui raye votre hypothèque du registre une fois le prêt remboursé. Entraîne de petits frais notariés.

Pénalité de remboursement anticipé

Montant exigé par le prêteur si vous remboursez avant la fin du terme. À taux variable : environ 3 mois d'intérêts. À taux fixe : le plus élevé entre 3 mois d'intérêts et le différentiel de taux (IRD).

Exonération sur résidence principale

La vente de votre résidence principale est généralement exonérée d'impôt sur le gain en capital au Canada.

Votre checklist du vendeur

Avant la mise en marché

- ☐ Obtenir une évaluation juste (analyse comparative de marché)
- ☐ Certificat de localisation à jour
- ☐ Comptes de taxes et factures de rénovations
- ☐ Désencombrer, nettoyer, réparer les petits défauts
- ☐ Soigner l'entrée et l'extérieur

Pour la présentation

- ☐ Photos professionnelles (et vidéo / visite virtuelle)
- ☐ Description soignée et diffusion Centris + portails
- ☐ Propriété prête à visiter en tout temps

Au moment de l'offre

- ☐ Vérifier la solidité de l'acheteur (pré-approbation)
- ☐ Évaluer le prix ET les conditions
- ☐ Préparer l'estimation de votre produit net
- ☐ Prévoir les dates d'occupation qui vous conviennent

COMBIEN DE TEMPS ÇA PREND

Le parcours, du début à la fin

Une vente bien menée s'étale souvent sur 1 à 3 mois. Voici les grandes étapes.

SEMAINE 1

Évaluation et stratégie

On établit le juste prix et le plan de mise en marché.

SEMAINES 1 À 2

Préparation et photos

On prépare la propriété et on réalise le contenu qui la met en valeur.

MISE EN MARCHÉ

Diffusion et visites

Publication, visites et suivi des acheteurs intéressés.

~48 JOURS EN MOYENNE

Offre et négociation

On reçoit, on évalue et on négocie la meilleure offre.

30 À 60 JOURS APRÈS

Notaire et signature

Levée des conditions, signature de l'acte de vente et remise des clés.

Les questions qu'on me pose souvent

Combien coûte le courtage pour le vendeur ?

La commission est généralement d'environ 4 % du prix de vente (plus taxes). Elle couvre la mise en marché, la négociation et l'accompagnement complet, et rémunère aussi le courtier de l'acheteur.

Dois-je rénover avant de vendre ?

Pas nécessairement. Les gros travaux ne se rentabilisent pas toujours. Souvent, désencombrer, nettoyer et rafraîchir suffit. Je vous conseille sur ce qui rapporte vraiment.

Combien de temps pour vendre ?

En 2025, une unifamiliale bien positionnée se vend en moyenne autour de 48 jours. Le bon prix et une bonne présentation accélèrent beaucoup les choses.

Vais-je payer de l'impôt sur ma vente ?

Pour votre résidence principale, la vente est généralement exonérée d'impôt sur le gain en capital. Pour un immeuble à revenus ou un chalet, c'est différent : validez avec un comptable.

Puis-je vendre et acheter en même temps ?

Oui, avec les bonnes stratégies (dates d'occupation ajustées, offre conditionnelle, financement-relais). On planifie la transition pour éviter le stress.

Vous pensez à vendre ?

Ce guide vous donne les repères. Pour connaître la valeur réelle de votre propriété et un plan sur mesure, obtenez une évaluation gratuite et sans engagement.

Tinka Simeonova, courtière immobilière

(514) 827-9544 · tinka@tinkasimeonova.com

Ce guide est fourni à titre informatif. Les montants, taux, commissions et données de marché mentionnés sont indicatifs et peuvent changer sans préavis. Pour des conseils adaptés à votre situation, consultez votre courtier immobilier, votre notaire et votre comptable. Données de marché : APCIQ / Centris, fin 2025. © 2026 Tinka Simeonova. Tous droits réservés.