COURTIER DU COIN

Sutton

LE MAGAZINE PRATIQUE DE L'IMMOBILIER / QUÉBEC



Illustration d'ambiance · Courtier du coin · Voir note p. 2

ÉDITION 01 / NOVEMBRE 2026

Le guide du vendeur.

Préparer, positionner et vendre votre propriété avec méthode.

GUIDE + CALCULATEUR INTERACTIF

Pierre Dalpé

Courtier immobilier résidentiel et commercial
Pierre Dalpe Inc., société par actions d'un courtier immobilier résidentiel et commercial
Groupe Sutton Performer inc. — Agence immobilière

514-216-4013 · courtierducoin.ca

Document indépendant de l'OACIQ

DANS CE NUMÉRO

Votre parcours en un coup d'œil.

De la première réflexion jusqu'à la remise des clés, choisissez le chapitre qui correspond à votre situation.

01 PRÉPARER

Rencontrer votre courtier 03
La méthode en sept étapes 04
Vos objectifs et votre calendrier 05
Le contrat de courtage 06
La valeur marchande 07
La stratégie de prix 08
Calculateur de vente interactif 09
Les documents à préparer 11
Déclarations et garantie légale 12
Rénover ou vendre en l'état 13
Les photos et les visites 14

02 METTRE EN MARCHÉ

Faire ressortir les bons atouts 15
Votre stratégie de diffusion 16
Les outils de présentation 17
Le suivi du marché 18

03 CONCLURE

Les promesses d'achat 19
L'acceptation et le notaire 20
Les situations particulières 21
Votre première rencontre 22
Sources et références 23
Coordonnées 24

Le calculateur, à garder sous la main.

Les pages 9–10 calculent votre produit net. Les listes se cochent directement dans le PDF. Pour les calculs, ouvrez le fichier dans Adobe Acrobat Reader.

À propos des illustrations : les visuels d'ambiance peuvent avoir été générés ou retouchés par intelligence artificielle. Ils ne représentent pas des propriétés à vendre ni des adresses vérifiées.

ÉDITO / PIERRE DALPÉ

Une lecture qui va au-delà des comparables.



Votre propriété mérite une stratégie qui lui ressemble.

Je combine le courtage avec mon expérience concrète comme propriétaire et investisseur immobilier. Je m'intéresse autant à ce que votre propriété vaut aujourd'hui qu'aux décisions qui pourraient améliorer votre position avant la vente.

Je demeure votre interlocuteur direct, avec les ressources de mon agence et les professionnels compétents lorsque votre dossier le nécessite.

Pierre Dalpé
Courtier immobilier résidentiel et commercial
Groupe Sutton Performer inc. — Agence immobilière

01 **Le bâtiment**
État, rénovations et entretien différé.

02 **Les chiffres**
Valeur, frais et scénarios de produit net.

03 **Le potentiel**
Possibilités et vérifications à prévoir.

04 **Le quartier**
Comparables et concurrence locale.

05 **Le contact direct**
Un dossier suivi du début à la fin.

Demander mon avis de valeur

01 / PRÉPARER




Illustration d'ambiance · Courtier du coin · Voir note p. 2

Un plan clair, étape par étape.

01	**Comprendre**	Objectifs, échéancier et propriété.
02	**Positionner**	Comparables, concurrence, valeur.
03	**Préparer**	Documents et améliorations utiles.
04	**Diffuser**	Présentation et visibilité adaptées.
05	**Ajuster**	Réactions et décisions factuelles.
06	**Négocier**	Conditions, risques et priorités.
07	**Conclure**	Suivi jusqu'au notaire.

01 / PLANIFIER

Vendre commence par un plan

Avant de mettre votre maison en vente, clarifiez vos objectifs et les décisions qui auront une incidence sur la suite.

Une vente réussie commence par une décision bien préparée.

Les questions à vous poser

- ☐ Pourquoi envisagez-vous de vendre?
- ☐ Devez-vous acheter une autre propriété?
- ☐ Quel budget de travaux pouvez-vous engager?
- ☐ À quelle date souhaitez-vous déménager?
- ☐ Quel montant devez-vous libérer?
- ☐ Quelles contraintes doivent rester confidentielles?

Acheter ou vendre en premier?

Vendre d'abord

Vous connaissez mieux le montant disponible pour le prochain achat. Il faut toutefois planifier le logement transitoire et les dates.

Acheter d'abord

Vous pouvez sécuriser votre prochain logement, mais devez valider le financement, les conditions et le risque de supporter deux propriétés.

Votre première décision

Fixez une date cible et une date limite. Je vous aide à bâtir un calendrier et à repérer les vérifications utiles; votre prêteur confirme les options de remboursement ou de transfert de l'hypothèque.

Ma date cible, ma date limite et mes priorités :

Discuter de mon projet de vente

Repères réglementaires : A, M · voir p. 23

02 / MANDAT

Choisir son courtier et comprendre le contrat

Le mandat établit vos droits, les services prévus et la façon dont votre courtier défendra vos intérêts.

Ce que vous devez clarifier avant de signer

- ☐ Le type de contrat, sa durée et les conséquences de l'exclusivité.
- ☐ Le prix demandé, les inclusions, les exclusions et les dates souhaitées.
- ☐ Les services de mise en marché, les modalités de visites et le suivi.
- ☐ La rétribution, les taxes, le partage et les circonstances où elle est payable.
- ☐ Les modalités de résiliation et les autres conditions convenues.

Pour les immeubles résidentiels visés, le courtier utilise le formulaire de l'OACIQ adapté au type d'immeuble et au mandat. Il vous en explique les clauses et vous remet un double signé. La rétribution est négociée; il n'existe pas de taux imposé.

> **Votre droit de dédit**
>
> Pour les contrats résidentiels auxquels ce droit s'applique, vous pouvez y mettre fin par avis écrit dans les trois jours qui suivent celui où vous recevez le double signé. Après ce délai, les modalités de résiliation et les conséquences financières doivent être examinées.

Qui représente qui?

Le courtier lié à vous par un contrat de vente représente vos intérêts. Il doit traiter équitablement les autres parties. Il recommande à un acheteur non représenté de choisir son propre courtier. La double représentation résidentielle est interdite, sauf exceptions légales.

Mon expérience d'investisseur est distincte du mandat de courtage. Si un intérêt personnel ou celui d'un proche crée un conflit, je dois l'éviter et, au besoin, cesser de vous représenter; en cas de conflit inévitable, le dénoncer sans délai par écrit et vous informer de vos options. Je ne peux acquérir un immeuble dont j'ai le mandat de vente tant que les restrictions applicables subsistent. Faites-vous conseiller par un autre courtier indépendant.

Repères réglementaires : A, B, C, D, E · voir p. 23

03 / VALEUR

Combien vaut votre propriété?

Une fourchette de valeur expliquée, plutôt qu'un chiffre automatique. Mon expérience du courtage, de la rénovation et de l'investissement complète l'analyse du marché.

Trois chiffres qui ne veulent pas dire la même chose

Notion	Comment l'interpréter
Évaluation municipale	Valeur inscrite au rôle, à une date de référence. Elle sert notamment à la fiscalité municipale.
Valeur marchande estimée	Opinion motivée selon les ventes pertinentes, les caractéristiques et le marché au moment de l'analyse.
Prix demandé	Choix de positionnement commercial, qui doit être cohérent avec les objectifs et les données du marché.

Ce que je regarde dans les comparables

Localisation précise, type de bâtiment, superficie, terrain, état, rénovations, stationnement, luminosité et particularités. Les ventes conclues donnent des repères; les inscriptions actives décrivent la concurrence. Les délais et les inscriptions retirées peuvent aussi éclairer l'analyse.

Maison et condo

L'approche par comparaison est souvent centrale. Les écarts entre propriétés sont expliqués, plutôt que d'appliquer mécaniquement une moyenne.

Plex et cas particuliers

Les revenus, dépenses, baux et travaux peuvent compléter l'analyse; l'approche par le coût est parfois pertinente.

Un potentiel n'est pas un droit acquis

Un logement additionnel, une subdivision ou un agrandissement doit être vérifié auprès de la municipalité et des professionnels concernés. Au besoin, un évaluateur agréé peut produire une évaluation formelle.

Repères réglementaires : A, M · voir p. 23

04 / PRIX

Positionner le prix avec méthode

Un bon prix de lancement tient compte de la concurrence, de la clientèle et du délai de vente que vous pouvez accepter.

01	Aligné sur le marché	**Avantage :** Attirer les acheteurs qui comparent des biens similaires. **Vigilance :** Réviser si le marché ou la concurrence évolue.
02	Ambitieux, mais justifié	**Avantage :** Valoriser une caractéristique distinctive démontrée. **Vigilance :** Peut limiter les visites si les acheteurs ne perçoivent pas l'avantage.
03	Compétitif	**Avantage :** Élargir l'intérêt initial lorsque le marché le permet. **Vigilance :** Ne garantit ni offres multiples ni prix final supérieur.

Comment lire les réactions du marché

Ce que vous observez	Questions à examiner
Peu de demandes ou visites	Prix, visibilité, photos, accès et concurrence.
Des visites, mais aucune offre	État, perception de la valeur, conditions, présentation et commentaires.
Des offres sous le prix demandé	Comparables, conditions offertes et attentes à recalibrer.

Le prix ne se change pas au hasard

Convenons d'un point de suivi, puis analysons les faits avant toute modification du prix. Un changement doit être convenu et documenté selon les règles applicables.

Fourchette de valeur à discuter :

Prix de lancement et date du premier bilan :

Repères réglementaires : A, M · voir p. 23

05 / BUDGET · 1 DE 2

Votre calculateur de vente

Inscrivez vos montants dans les cases bleu pâle; les cases beige se calculent automatiquement. Montants en dollars canadiens.

IMPORTANT — Pour les calculs automatiques

Téléchargez le PDF et ouvrez-le dans **Adobe Acrobat Reader (gratuit)**, avec JavaScript autorisé. Certains navigateurs, aperçus intégrés et lecteurs mobiles n'exécutent pas les calculs. Les données restent dans votre fichier; enregistrez une copie si vous souhaitez les conserver. Laissez vides les postes non applicables.

PRIX DE VENTE ANTICIPÉ ($)	

01 / Dettes et frais de clôture

Solde hypothécaire	
Marge hypothécaire	
Autres créances à rembourser	
Pénalité du prêteur	
Intérêts et frais du prêteur	
Arriérés (taxes, charges, etc.)	
Quittance / radiation	
Frais notariés à votre charge	
Autres retenues de clôture	

02 / Rétribution de courtage

Taux convenu (%)	
Forfait avant taxes ($)	
Rétribution avant taxes	
TPS (5 %)	
TVQ (9,975 %)	
Rétribution, taxes incluses	

Obligatoire pour calculer : indiquez le taux OU le forfait. Inscrivez 0 si aucune rétribution. Le forfait, même 0, prévaut. Aucun taux n'est imposé.

Exemple de saisie

Pour un montant de 650 000 $, écrivez **650000** ou **650 000,00**. N'inscrivez pas de signe $ ni de séparateur de milliers autre qu'un espace. Les résultats restent vides tant que le prix ET le taux ou le forfait ne sont pas indiqués. Les soldes et frais réels sont à confirmer avec les intervenants.

Réinitialiser le calculateur

Poursuivez à la page suivante →

Repères réglementaires : M, N, O, P · voir p. 23

05 / BUDGET · 2 DE 2

Du prix au montant disponible

Complétez les ajustements et frais connexes. Le résultat distingue le net transactionnel de l'argent disponible pour votre prochain projet.

03 / Ajustements de clôture

Taxes : débit vendeur	
Copropriété : débit vendeur	
Loyers / autres : débit	
Crédits au vendeur	
Taxe sur la vente à remettre[1]	

[1] Si la vente est taxable, indiquez seulement la taxe qui réduit le prix inscrit. Confirmez avec le notaire ou le fiscaliste.

Exemple fictif : 650 000 $ – 250 000 $ d'hypothèque – 22 995 $ de courtage (20 000 $ + taxes) = 377 005 $. Après 9 000 $ de frais connexes : **368 005 $**, avant provision fiscale.

04 / Dépenses connexes

Certificat de localisation	
Inspection / expertises	
Travaux et réparations	
Nettoyage / présentation	
Coûts de détention suppl.	
Déménagement / entreposage	
Autres dépenses	
Provision fiscale estimée	

VOTRE RÉSULTAT INDICATIF

Total des déductions nettes de clôture	
Montant net estimé à la clôture	
Montant disponible avant provision fiscale	
NET DISPONIBLE après provision fiscale	

À retenir : ne comptez jamais deux fois une même dépense. Le résultat est une estimation, non un décompte du notaire. La fiscalité dépend du dossier; même une résidence principale doit généralement être déclarée et désignée. Une somme négative indique un manque de fonds estimé.

Besoin de valider vos chiffres? Pierre peut vous aider à structurer le scénario immobilier; le prêteur, le notaire et le fiscaliste confirment les sommes applicables. **514-216-4013**.

Repères réglementaires : M, N, O, P · voir p. 23

06 / DOCUMENTS

Mon dossier de vente

Un dossier préparé à l'avance facilite les vérifications, la rédaction des formulaires et le travail du notaire.

Documents de base

- ☐ Acte d'acquisition et autres titres pertinents
- ☐ Comptes de taxes municipales et scolaires
- ☐ Factures, garanties, permis et plans de travaux
- ☐ Contrats de location d'équipements, s'il y a lieu
- ☐ Certificat de localisation reflétant l'état actuel
- ☐ Relevé hypothécaire et coordonnées du prêteur
- ☐ Rapports d'inspection ou d'expertise antérieurs
- ☐ Servitudes, avis, litiges ou non-conformités connus

À ajouter selon votre situation

- ☐ Plex : baux, avis, revenus, dépenses et contrats d'entretien.
- ☐ Condo : déclaration, règlements, états financiers, procès-verbaux, fonds, attestation du syndicat.
- ☐ Succession ou représentant : documents établissant les pouvoirs et le droit de vendre.
- ☐ Puits / fosse septique : documents, analyses, entretien et permis, selon le cas.

Certificat de localisation

Même un certificat récent peut être insuffisant si l'état physique, le cadastre ou la réglementation ont changé. Un certificat de plus de dix ans peut aussi nécessiter une mise à jour. Consultez votre courtier, le notaire et un arpenteur-géomètre.

Les déclarations du vendeur sont préparées avec votre courtier au moyen du formulaire applicable. Transmettez les documents sensibles par un canal sécurisé plutôt que dans une annonce publique.

Documents manquants et personne à contacter :

Astuce : cochez directement les cases dans votre lecteur PDF, puis enregistrez votre copie. Vous pouvez aussi les utiliser à l'impression.

Repères réglementaires : A, F, G, K · voir p. 23

07 / TRANSPARENCE

Déclarations et garantie légale

La transparence protège la qualité de la transaction. Il faut décrire les faits connus, même lorsque l'immeuble présente des particularités.

Les Déclarations du vendeur sur l'immeuble

Le formulaire applicable est obligatoire dans les dossiers résidentiels concernés. Vous le remplissez au meilleur de votre connaissance, avec l'aide du courtier. Les éléments pertinents sont documentés et les nouvelles informations doivent être signalées pour mettre le dossier à jour.

- ☐ Infiltrations, dégâts d'eau, humidité ou sinistres antérieurs.
- ☐ Fissures, mouvements, problèmes de structure ou de drainage.
- ☐ Travaux réalisés, réparations, permis, garanties et rapports.
- ☐ Présence connue ou soupçonnée de contaminants ou matériaux problématiques.
- ☐ Litiges, avis municipaux, servitudes, usages ou travaux non conformes.

Garantie légale : deux composantes

Garantie de propriété

Concerne notamment le droit de propriété et certaines charges ou limitations affectant l'immeuble.

Garantie de qualité

Concerne notamment les vices cachés dans les conditions prévues au Code civil du Québec.

Vendre sans garantie légale?

Une exclusion peut être envisagée selon le dossier et doit être formulée clairement dans les documents pertinents. Elle peut affecter l'intérêt des acheteurs ou le prix; elle ne permet ni de dissimuler un défaut connu ni d'éviter automatiquement toute responsabilité. Consultez votre courtier et le notaire.

En cas d'incertitude, dites-le. Une inspection prévente peut être pertinente, mais elle est facultative; ses constats et rapports pertinents doivent être communiqués selon les règles applicables.

Repères réglementaires : F, H · voir p. 23

08 / PRÉPARATION

Rénover ou vendre en l’état?

Les meilleurs travaux avant une vente sont ceux qui répondent à un besoin réel, dans un budget et un échéancier raisonnables.

Prioriser dans cet ordre

Priorité	Exemples
1. Sécurité et entretien	Problèmes actifs, réparations nécessaires, équipements défectueux; expertise si le problème est incertain.
2. Présentation	Ménage, rangement, éclairage, retouches, joints, extérieur entretenu.
3. Rénovation stratégique	Cuisine, salle de bains ou travaux importants seulement après analyse du marché, des coûts et des délais.

Trois scénarios fictifs : comparer avant de décider

En l’état — 620 000 $

Prix : 620 000 $ · Travaux et portage : 0 $

Correctifs ciblés — 626 000 $

Prix : 635 000 $ · Travaux et portage : 9 000 $

Rénovation importante — 622 000 $

Prix : 660 000 $ · Travaux et portage : 38 000 $

*Avant rétribution, impôts et autres frais de vente. Hypothèses inventées : aucun gain de valeur n’est garanti. Les travaux peuvent révéler des problèmes ou entraîner des dépassements.

La méthode Courtier du coin

Regarder le bâtiment, le coût probable des interventions, les attentes des acheteurs et le risque de retarder la vente. Les constats techniques nécessitent les experts appropriés; une visite de courtage ne remplace pas une inspection.

Repères réglementaires : A, M · voir p. 23

09 / PRÉSENTATION

Préparer les photos et les visites

Une maison accueillante aide les visiteurs à comprendre les espaces, sans cacher la réalité de la propriété.

À faire pièce par pièce

- ☐ Entrée : dégager le passage, nettoyer la porte et les poignées.
- ☐ Salon : limiter l'encombrement et ouvrir les rideaux.
- ☐ Cuisine : libérer les comptoirs, nettoyer l'évier et les surfaces.
- ☐ Salles de bains : nettoyer, ranger les produits et vérifier l'éclairage.
- ☐ Chambres : simplifier le mobilier et ranger les effets personnels.
- ☐ Sous-sol et garage : garder l'accès aux équipements et zones techniques.
- ☐ Extérieur : entretenir les accès, la cour et la végétation selon la saison.
- ☐ Partout : aérer, corriger les odeurs et remplacer les ampoules défectueuses.

Le jour des photos ou d'une visite

- ☐ Mettre à l'abri médicaments, valeurs, documents et photos personnelles.
- ☐ Prévoir les animaux, les clés et les accès selon les consignes convenues.
- ☐ Favoriser la lumière naturelle et respecter la sécurité des visiteurs.
- ☐ Ne pas masquer une infiltration, une fissure ou un défaut connu.

> **Avant de dépenser**
>
> Commencez par les changements simples. Si un défaut requiert une expertise, demandez-la avant de choisir entre réparer, documenter ou vendre en l'état.

Mes trois tâches prioritaires :

Repères réglementaires : A, M · voir p. 23



Illustration d'ambiance · Courtier du coin · Voir note p. 2

Faire ressortir les bons atouts.

La présentation doit permettre au prochain acheteur de comprendre ce qui distingue votre propriété — sans jamais en altérer la réalité.

PRÉSENTER / DIFFUSER / AJUSTER

10 / DIFFUSION

Une mise en marché adaptée

Je construis avec vous un plan autour de votre propriété, des acheteurs susceptibles de s'y intéresser et des services convenus dans votre mandat.

Avant la mise en ligne

- ☐ Signer le contrat de courtage avant toute publicité et valider les informations, documents et particularités à déclarer.
- ☐ Convenir du prix, des inclusions et des modalités de visites.
- ☐ Planifier des photos fidèles à l'état réel et préparer une description exacte.

Au lancement

Canal envisagé	Utilité
Centris et réseau de courtiers	Diffusion et collaboration entre professionnels, selon le mandat et l'accès applicable.
Site Web et réseaux sociaux	Présenter les caractéristiques et les atouts vérifiés à des acheteurs pertinents.
Vidéo, plan ou visite virtuelle	Faciliter la compréhension des espaces, lorsque ce format est utile.
Pancarte, visites et visites libres	Organiser l'accès et la visibilité locale selon les choix du vendeur.

Une présentation fidèle

Les photos, descriptions et visuels doivent être exacts. Une mise en scène virtuelle doit être identifiée. Si l'IA est utilisée pour générer ou modifier une image, une mention claire et visible doit l'indiquer. Les visuels ne doivent pas masquer les défauts ni dénaturer la propriété.

La diffusion, les supports, les dépenses et les services précis sont définis avec le vendeur. Aucun support publicitaire ne garantit un prix ou un délai de vente.



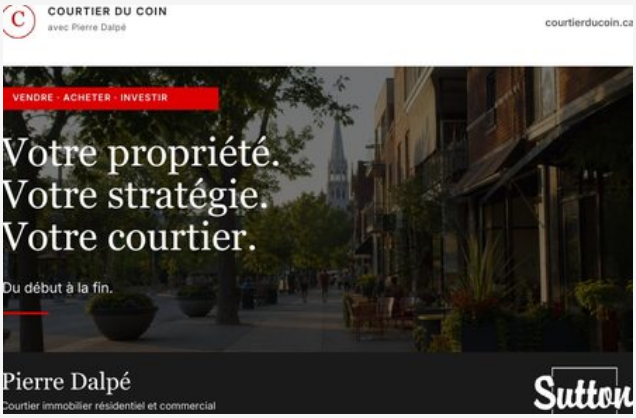
Illustration d'ambiance · Courtier du coin · Voir note p. 2

Repères réglementaires : A, L · voir p. 23

LE DOSSIER DE MISE EN MARCHÉ

Donner une présence à votre propriété.

Une identité cohérente, du premier regard au suivi. Les outils sont choisis en fonction de votre propriété et des services convenus.



Extrait du dépliant Courtier du coin. Voir la note sur les illustrations, p. 2.



Présentation éditoriale du site, et non une capture d'écran.

Des outils adaptés à votre dossier

01	**Présentation**	Photos fidèles et description exacte; fiche ou brochure lorsque pertinente.
02	**Diffusion numérique**	Site, réseaux sociaux, Centris et vidéo, selon les services convenus.
03	**Connaissance locale**	Pages de secteurs et présentation des caractéristiques pertinentes.

Découvrez les ressources en ligne :

Voir le site et la vidéo de présentation

Explorer les secteurs desservis

Repères réglementaires : A, L · voir p. 23

11 / SUIVI

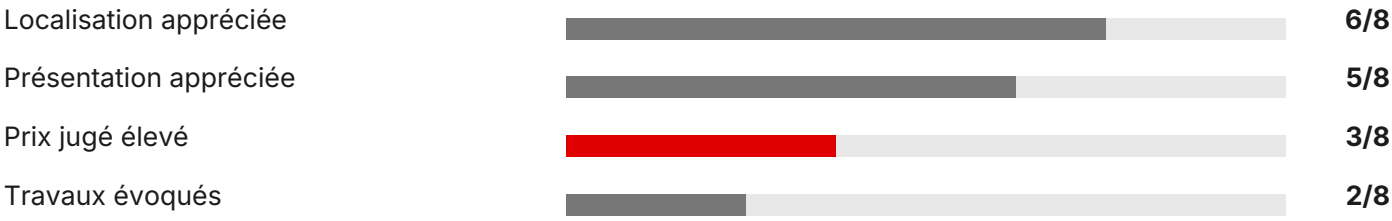
Savoir ce qui se passe après le lancement

Je propose de convenir d'un rythme de suivi et d'analyser ensemble les données disponibles avant de recommander un ajustement.

BILAN DE MISE EN MARCHÉ
Exemple fictif · Semaine 1 · Aucun résultat garanti

1 284	18	8
Consultations	**Demandes**	**Visites**

Commentaires de visiteurs (8 visites fictives)



Réponses multiples possibles. Chiffres inventés à des fins pédagogiques; ils ne constituent ni des statistiques de performance ni des prévisions.

Exemple de recommandation

Poursuivre le positionnement au prix convenu, examiner les nouvelles propriétés concurrentes et réévaluer les réactions au prochain bilan. Une baisse de prix n'est jamais automatique.

Votre calendrier de suivi

Fréquence et canal de communication :

Prochaine date de révision du plan :

Les objectifs et contraintes du vendeur restent confidentiels, sous réserve des règles applicables.

Repères réglementaires : A, M · voir p. 23

12 / NÉGOCIATION

Comparer les promesses d’achat

Vous avez le choix d’accepter, de refuser ou de faire une contre-proposition dans les délais applicables. Une promesse acceptée constitue un engagement contractuel.

Exemple fictif : deux offres, deux profils de risque

OFFRE A

650 000 $

Financement
15 jours

Inspection
10 jours

Vente de l’autre propriété
Condition : 45 jours

Signature / occupation
Selon dates proposées

OFFRE B

640 000 $

Financement
10 jours

Inspection
7 jours

Vente de l’autre propriété
Aucune

Signature / occupation
Dates proches des vôtres

L’offre A est plus élevée de 10 000 $, mais elle comporte une condition additionnelle. L’offre B peut présenter un calendrier plus compatible. Le meilleur choix dépend de la capacité financière, du libellé des conditions, des délais et de vos priorités. Aucun exemple ne garantit la réalisation de la vente.

Si plusieurs offres arrivent

Votre courtier vous présente toutes les promesses reçues dans les meilleurs délais. Il informe les courtiers et acheteurs intéressés de l’existence des offres, sans révéler leur prix, leur contenu ou leurs dates d’expiration. Aucune offre ne doit être favorisée en raison de la rétribution.

Attention à la contre-proposition

Une contre-proposition modifie les termes et entraîne des conséquences sur l’offre initiale. Vérifiez les délais, les inclusions, les exclusions, les conditions et la garantie avant de signer. Votre courtier vous explique les options.

Repères réglementaires : A, E, I · voir p. 23

13 / CONCLUSION

De la promesse acceptée au notaire

L'acceptation est une étape importante, mais il reste des conditions et des obligations à respecter avant le transfert de propriété.

1	Financement	Échéance, preuve requise et avis conformes aux conditions.
2	Inspection	Accès, rapport ou avis, délai et traitement des demandes selon la clause signée.
3	Autres conditions	Documents, vente d'un autre immeuble, expertises ou autorisations, selon l'entente.
4	Notaire	Titres, charges, documents, remboursement hypothécaire, ajustements et signature.
5	Déboursement	Le notaire confirme le moment de remise des fonds après les vérifications, formalités et paiements requis.
6	Occupation	Respecter la date et l'heure convenues, les inclusions et les modalités de remise des clés.

Avant de quitter la propriété

- ☐ Planifier le déménagement et les services publics.
- ☐ Maintenir l'assurance jusqu'au moment approprié, confirmé avec l'assureur.
- ☐ Remettre les clés, télécommandes et documents convenus.
- ☐ Respecter les obligations relatives à l'état et aux biens inclus.

Une condition n'est pas une formalité

Si un délai ou une condition pose problème, prévenez votre courtier immédiatement. Une modification doit être traitée par écrit avec les parties concernées, dans le respect du contrat.

Repères réglementaires : A, I · voir p. 23

14 / SITUATIONS PARTICULIÈRES

Votre dossier mérite une approche adaptée

Certaines ventes nécessitent des vérifications additionnelles. Évitez de prendre une décision uniquement à partir d'un conseil général.

Situation	Points à examiner
Copropriété divise	Depuis le 14 août 2025, fournir au promettant acheteur l'attestation du syndicat. Le syndicat la remet au vendeur dans les 15 jours suivant sa demande. Examiner finances, travaux et cotisations.
Plex ou immeuble occupé	Baux, revenus réels, dépenses, droits des locataires et accès. La vente ne met pas automatiquement fin aux baux; préavis de 24 h pour les visites (9 h à 21 h), sous réserve des règles applicables.
Succession	Identité et pouvoirs du liquidateur, titre, documents successoraux et fiscalité; consulter le notaire.
Séparation ou copropriété indivise	Pouvoir de vendre, consentements requis, ententes et obligations financières; validation notariale ou juridique.
Difficultés financières	Obtenir les soldes, délais et options réelles auprès du prêteur et des professionnels compétents. En présence d'un avis de 60 jours, consulter rapidement un conseiller juridique.
Propriété à rénover ou à potentiel	Historique, état, devis, permis, zonage, contraintes et faisabilité à faire vérifier.

L'objectif : une décision éclairée

Votre calendrier et les professionnels à consulter dépendent du dossier. Aucune stratégie de vente ne doit reposer sur des garanties de résultat, un droit de construire présumé ou une pression indue.

Parcours vendeur · **Immeubles à revenus** · **Explorer votre secteur**

Repères réglementaires : A, E, G, H, J, K, N · voir p. 23

03 / CONCLURE

Votre première rencontre.

Une conversation avant toute décision de vente, sans engagement de courtage. Voici ce que nous pourrons examiner ensemble.

01 **Votre propriété**
L'état, les caractéristiques, les documents et les vérifications utiles.

02 **Votre valeur**
Les comparables pertinents, le positionnement et la concurrence.

03 **Votre stratégie**
Les préparatifs, le calendrier et les scénarios de produit net.

04 **Votre décision**
Les prochaines étapes et les services à convenir, selon vos priorités.

Vos protections

L'OACIQ encadre le courtage et offre un service d'assistance. Le FICI vise certaines fraudes, opérations malhonnêtes ou détournements de fonds; le FARCIQ couvre la responsabilité professionnelle selon les conditions applicables. Ces protections ne garantissent pas le résultat d'une vente.

Guide officiel du vendeur · **Vérifier le dossier d'un courtier** · **Vos protections**

Ma question principale pour la rencontre :

Planifier une première conversation

Repères réglementaires : A, E · voir p. 23

ANNEXE / SOURCES

Pour aller plus loin

Ressources officielles et pratiques pour approfondir les sujets abordés. Repères consultés le 24 novembre 2026.

A / OACIQ — Guide du vendeur

B / OACIQ — Contrat de courtage vente

C / OACIQ — Rétribution

D / OACIQ — Résiliation et droit de dédit

E / OACIQ — Obligation d'éviter les conflits d'intérêts

F / OACIQ — Déclarations du vendeur

G / OACIQ — Certificat de localisation

H / OACIQ — Garantie légale de propriété et de qualité

I / OACIQ — Réception de plusieurs promesses d'achat

J / Tribunal administratif du logement — Accès et visites

K / OACIQ — Nouvelles règles de la copropriété divise (2025)

L / OACIQ — Publicité et représentations

M / Agence de la consommation en matière financière du Canada — Vente

N / Agence du revenu du Canada — Résidence principale

P / Revenu Québec — Calcul de la TPS et de la TVQ

O / Revenu Québec — Vente de votre propriété

À propos de ce guide

Les renseignements sont généraux. Les obligations et formulaires varient selon le dossier. Les exemples chiffrés sont fictifs; les visuels d'ambiance ne constituent pas des inscriptions, des mandats ou des ventes attribuables à Courtier du coin. Guide indépendant de l'OACIQ; aucune garantie de résultat.

Crédits : visuels d'ambiance et dépliant fournis par Courtier du coin. Aucun mandat ni aucune transaction n'est représenté. Voir la note sur les illustrations, p. 2.

COURTIER DU COIN

Sutton

Parlons de votre projet.



Un seul interlocuteur.
Une stratégie adaptée.
Un suivi personnel.

Avant même de décider de vendre, clarifions la valeur, les options et les préparatifs utiles à votre situation.

514-216-4013
pierre@courtierducoin.ca
courtierducoin.ca

Demander mon avis de valeur

Accédez à la demande d'avis de valeur.

Pierre Dalpé
Courtier immobilier résidentiel et commercial
Pierre Dalpe Inc., société par actions d'un courtier immobilier résidentiel et commercial
Groupe Sutton Performer inc. — Agence immobilière

Information générale. Les services et conditions sont établis selon le mandat. Les visuels illustratifs sont identifiés dans le guide.