



Fiches de travail

Propriété:

LIVRET STRATÉGIQUE POUR LA VENTE

J'utiliserai avec vous certains des documents suivants pour rendre votre inscription plus compétitive sur le marché, déterminer votre gain financier et vous guider lors des négociations.

Un « registre des visites » est inclus pour vous permettre de noter qui visite votre propriété et quand. Ce registre vous aidera, vous et votre famille, à être informés des visites prévues.

Une fois l'offre finalisée, une « liste de contrôle du déménagement » vous est fournie. Elle vous servira de rappel pour préparer votre déménagement.

Conservez ce livret de documents et gardez-le à portée de main.

Donna

Courtier immobilier
eXp Agence Immobilière

LA DOCUMENTATION

CETTE FICHE NOUS PERMET DE RASSEMBLER TOUS VOS DOCUMENTS PERTINENTS POUR BIEN BÂTIR VOTRE DOSSIER DE COURTAGE ET D'EN SUIVRE LE TRANSFERT À MON AGENCE.

IL GARANTIT ÉGALEMENT LE RETOUR DE TOUS VOS ORIGINAUX.

1. Unifamiliale

Preuve d'identité des propriétaires						
Acte de vente				Certificat de localisation		
Acte de prêt				État de compte hypothèque		
Quittances				Marge de crédit hypothécaire		
Taxes municipales				Avis de non conformité		
Taxes scolaires				Servitudes et tolérances*		
Taxes d'eau*				Acte de divorce*		
Certificat de conformité de la fosse septique et vidage*						
Test laboratoire (eau potable, radon, pyrite, etc)*						
Factures location (réservoirs propane, eau chaude, etc)*						
Factures énergie (hydro, gaz, propane, etc)						

2. Condo (tout en 1 +)

Contact et coordonnées de l'administration			
Déclaration de copropriété			
Règlements			
Procès verbaux (2 dernières années)			
États financier et budgets (2 dernières années)			
Frais de condo			
Cotisations spéciales*			
Livret de maintien*			
Litiges en cours*			

3. Plex (tout en 1 +)

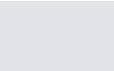
Baux et avis de reconduction			
Déclarations de résidence familiale			

4. Succession (Tout en 1 +)

Acte de transmission			
----------------------	--	--	--

* si applicable

le document papier original a été REÇU par courtier, en date du: _____ / _____ / _____



VENDEUR

COURTIER

le document original a été REMIS par courtier au vendeur, en date du: _____ / _____ / _____



VENDEUR

COURTIER

le document a été transmis au courtier électroniquement.

LES DÉPENSES ET L'ÉQUITÉ NETTE

LORSQUE JE VOUS PRÉSENTERAI MON ANALYSE COMPARATIVE DE MARCHÉ POUR DÉTERMINER LA VALEUR DE VOTRE PROPRIÉTÉ, JE VEILLERAI À CE QUE VOUS PRENIEZ CONNAISSANCE DE TOUS LES INVESTISSEMENTS NÉCESSAIRES POUR DÉTERMINER VOTRE ÉQUITÉ NETTE.

E S T I M A T I O N D E
L ' É Q U I T É N E T T E



ADRESSE DE LA PROPRIÉTÉ SOUS ÉVALUATION

VALEUR MARCHANDE APPROXIMATIVE

\$

v e n t i l a t i o n d e s
i n v e s t i s e m e n t s r e q u i s

Certificat de localisation

\$

Copies certifiées d'actes

\$

Frais de courtage (%)

\$

TPS 5%

\$

TVQ 9.975%

\$

Autre

\$

sous total investissement

\$

v e n t i l a t i o n d e
l ' e n d e t t e m e n t

Balance hypothécaire

\$

Pénalité anticipée

\$

Marge de crédit hypo

\$

Autre

\$

sous total endettement

\$

a u t r e s f r a i s

Quittances

\$

Frais notariés

\$

Assurances Titre

\$

Autre

\$

sous total autres frais

\$

TOTAL REQUIS POUR LA VENTE

\$

ÉQUITÉ NETTE ANTICIPÉE

\$

VOTRE POSITIONNEMENT

CE DOCUMENT STRATÉGIQUE VOUS AIDERA À DÉFINIR LA MEILLEURE
FAÇON DE POSITIONNER LE PRIX DE VOTRE PROPRIÉTÉ

EN ANALYSANT L'ÉTAT DU MARCHÉ, NOUS POURRONS DÉTERMINER LE
MEILLEUR PRIX À AFFICHER SELON VOS ATTENTES DANS LE TEMPS.

ADRESSE DE LA PROPRIÉTÉ SOUS ÉVALUATION

ESTIMATION DE LA VALEUR MARCHANDE

\$

L'EFFET DU 5% SUR LA PERCEPTION DU MARCHÉ

PRIX AFFICHÉ	+	5 %	0 %	-	5 %
\$					
PROBABILITÉ DE VENTE	0 à 50%	50 à 90%	100%		
TEMPS SUR LE MARCHÉ	90 à 180 jrs	60 à 90 jrs	30 jrs ou -		
POUVOIR D'ATTRACTION	BAS	MOYEN	ÉLEVÉ		
IMPACT SUR LA COMPÉTITION	LES AIDE	NEUTRE	LES DÉMUNI		
BESOIN D'AJUSTER LE PRIX	FORT	FAIBLE	AUCUN		
VOLUME DE VISITES	FAIBLE	NORMAL	VOLUMINEUX		
PROBABILITÉS D'ENCHÈRES	0%	50%	100%		
INTÉRÊT DES COURTIERS	FAIBLE	NORMAL	FORT		
NET EN POCHE CONVOITÉ	AUCUN	INCERTAIN	AU DELÀ		
STRESS APPORTÉ AU VENDEUR	FRUSTRANT	INDIFÉRENT	ENJOUÉ		
RÉACTION DU MARCHÉ	DEMANDE TROP	À CONSIDÉRER	PEUR DE PERDRE		

ÉTAT ACTUEL DU MARCHÉ DANS LE QUARTIER

FAVORISE LES ACHETEURS

INVENTAIRE ÉLEVÉ



MARCHÉ NEUTRE

RATIO D'INVENTAIRE BALANCE



FAVORISE LES VENDEURS

INVENTAIRE FAIBLE



NOTES:

L'ANALYSE D'OFFRES D'ACHAT

QUE VOUS RECEVIEZ UNE OU PLUSIEURS OFFRES, CETTE FICHE NOUS PERMET DE SCINDER LES CRITÈRES CLÉS QUI VOUS IMPORTENT.

SI VOUS RECEVEZ PLUSIEURS OFFRES SIMULTANÉMENT, NOUS POURRONS FACILEMENT LES COMPARER AFIN DE PRENDRE LA DÉCISION LA PLUS APPROPRIÉE.

PA1

PA2

#Promesse d'achat

PRIX OFFERT \$

% EN FINANCEMENT

PRÉ-QUALIFICATION REÇUE?

C O N D I T I O N S

8.1 INSPECTION

DÉLAI INSPECTION

6.2 FINANCEMENT

DÉLAI FINANCEMENT

9.1 DOCUMENTS

DÉLAI DOCUMENTS

R2.1 VENTE PAR ACHETEUR

DÉLAI VENTE ACHETEUR

AUTRE (préciser)

DÉLAIS AUTRE

AUTRE (préciser)

DÉLAIS AUTRE

DÉLAI D'ACCEPTATION

POTENTIEL DE RISQUES

POTENTIEL POUR CONTRE OFFRE

POTENTIEL EN 2E RANG

NOTES SUR STRATÉGIES DE RÉPONSE

 = FAVORABLE  = INCERTAIN  = DÉFAVORABLE

PA1

PA2

#Promesse d'achat

PRIX OFFERT \$

% EN FINANCEMENT

PRÉ-QUALIFICATION REÇUE?

C O N D I T I O N S

8.1 INSPECTION

DÉLAI INSPECTION

6.2 FINANCEMENT

DÉLAI FINANCEMENT

9.1 DOCUMENTS

DÉLAI DOCUMENTS

R2.1 VENTE PAR ACHETEUR

DÉLAI VENTE ACHETEUR

AUTRE (préciser)

DÉLAIS AUTRE

AUTRE (préciser)

DÉLAIS AUTRE

DÉLAI D'ACCEPTATION

\$

\$

%

%

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

POTENTIEL DE RISQUES

POTENTIEL POUR CONTRE OFFRE

POTENTIEL EN 2E RANG

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

NOTES SUR STRATÉGIES DE RÉPONSE

= FAVORABLE = INCERTAIN = DÉFAVORABLE

PA1

PA2

#Promesse d'achat

PRIX OFFERT \$

% EN FINANCEMENT

PRÉ-QUALIFICATION REÇUE?

C O N D I T I O N S

8.1 INSPECTION

DÉLAI INSPECTION

6.2 FINANCEMENT

DÉLAI FINANCEMENT

9.1 DOCUMENTS

DÉLAI DOCUMENTS

R2.1 VENTE PAR ACHETEUR

DÉLAI VENTE ACHETEUR

AUTRE (préciser)

DÉLAIS AUTRE

AUTRE (préciser)

DÉLAIS AUTRE

DÉLAI D'ACCEPTATION

\$

\$

%

%

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

NOTES SUR STRATÉGIES DE RÉPONSE

= FAVORABLE = INCERTAIN = DÉFAVORABLE

LE RÉGISTRE DES VISITES

VOTRE REGISTRE DES VISITEURS VOUS PERMET DE SAVOIR QUI SOUHAITE VISITER VOTRE PROPRIÉTÉ ET QUEL AGENT IMMOBILIER LUI EST ATTRIBUÉ.

UTILISEZ-LE POUR NOTER LES RENDEZ-VOUS, PAR EXEMPLE SOUS FORME DE FEUILLE DE TRAVAIL PARTAGÉE AVEC VOTRE FAMILLE.

RÉGISTRE DES VISITES



Vous serez avisé au moins 24 heures à l'avance d'une visite dans la mesure du possible.

RÉGISTRE DES VISITES



Vous serez avisé au moins 24 heures à l'avance d'une visite dans la mesure du possible.

RÉGISTRE DES VISITES



Vous serez avisé au moins 24 heures à l'avance d'une visite dans la mesure du possible.

RÉGISTRE DES VISITES



Vous serez avisé au moins 24 heures à l'avance d'une visite dans la mesure du possible.

LISTE DE CONTRÔLE

UNE FOIS VOTRE OFFRE FINALISÉE, VOUS POUVEZ UTILISER CETTE LISTE POUR COCHER LES ÉTAPES À SUIVRE AFIN DE FACILITER VOTRE DÉMÉNAGEMENT.

v é r i f i c a t i o n s p o u r d é m é n a g e m e n t

Envoyer cartes de changement d'adresse au

- Bureau de poste
- Comptes à charge
- Souscriptions
- Ami(e)s
- Parenté
- Faire les démarches auprès de la compagnie de déménagement

Débrancher les services publics, demander tout remboursement de dépôt, aviser à quel endroit faire parvenir les factures finales

- Eau
- Électricité
- Gaz
- Télécommunications
- Locations
- Autres:

Annuler les livraisons

- Journal
- Amazon
- Magazines
- Mazout
- Propane
- Autres

Annuler les contrats de service

- Déneigement
- Pelouse
- Service de ménage
- Piscine
- Autres

Fermer ou ouvrir la piscine selon l'offre d'achat

Remplir les réservoirs (mazout, propane) 10 jours avant notaire pour remboursement (conserver la facture)

Faire la lecture du compteur d'eau pour le notaire (si applicable)

Transférer les comptes bancaires



- Santé
- Vie
- Auto
- Habitation

Vérifier avec votre assureur sur la couverture pour assurance Vie, Auto, Biens et Habitation de la nouvelle maison

- Obtenir les registres scolaires pour les enfants
- Obtenir les registres de baptême et de naissance de toute la famille
- Obtenir les registres légaux Vérifier si le testament est à refaire si vous déménagez hors province.

Obtenir les registres médicaux

- Médecins
- Dentistes
- Optométriste
- Thérapeute
- Autres
- Faire faire l'ordonnance des prescriptions
- Faire la mise au point de l'auto pour le voyage
- Laisser les livrets d'instructions et garanties sur le comptoir de la cuisine
- Laisser les clés et tout document légal avec moi pour le notaire.



www.ddalonzo.com



514.951.1165



donna.dalonzo@exprealty.net

TITULAIRE
DE PERMIS
AUTORISÉ

OACIQ