



**exp**  
AGENCE  
IMMOBILIÈRE

# 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. Unifamilale







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 +)

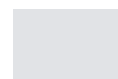
Baux et avis de reconduction			
Déclarations de résidence familiale			

## 4. Succession (Tout en 1 +)

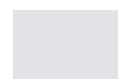
Acte de transmission   

\* si applicable

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

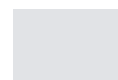


VENDEUR

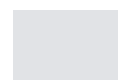


COURTIER

 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.

# ESTIMATION DE L'ÉQUITÉ NETTE



ADRESSE DE LA PROPRIÉTÉ SOUS ÉVALUATION

VALEUR MARCHANDE APPROXIMATIVE \$

## ventilation des investissements requis

Certificat de localisation

\$

Copies certifiées d'actes

\$

Frais de courtage ( %)

\$

TPS 5%

\$

TVQ 9.975%

\$

Autre

\$

sous total investissement

\$

## ventilation de l'endettement

Balance hypothécaire

\$

Pénalité anticipée

\$

Marge de crédit hypo

\$

Autre

\$

sous total endettement

\$

## autres frais

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

	+ 5 %	0 %	- 5 %
PRIX AFFICHÉ	\$		
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 COURTIERIS	FAIBLE	NORMAL	FORT
NET EN POCHE CONVOITÉ	AUCUN	INCERTAIN	AU DELÀ
STRESS APPORTÉ AU VENDEUR	FRUSTRANT	INDIFFÉRENT	ENJOUÉ
RÉACTION DU MARCHÉ	DEMANDE TROP	À CONSIDÉRER	PEUR DE PERDRE

## ÉTAT ACTUEL DU MARCHÉ DANS LE QUARTIER

FAVORISE LES ACHETEURS

MARCHÉ NEUTRE

FAVORISE LES VENDEURS

INVENTAIRE ÉLEVÉ

RATIO D'INVENTAIRE BALANCÉ

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	<input type="text"/>	<input type="text"/>

	PA1	PA2
<b>PRIX OFFERT \$</b>	<input type="text"/> \$	<input type="text"/> \$

	PA1	PA2
% EN FINANCEMENT	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %

PRÉ-QUALIFICATION REÇUE?

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

## C O N D I T I O N S

### 8.1 INSPECTION

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

DÉLAI INSPECTION

<input type="text"/>	JRS	<input type="text"/>	JRS
----------------------	-----	----------------------	-----

### 6.2 FINANCEMENT

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

DÉLAI FINANCEMENT

<input type="text"/>	JRS	<input type="text"/>	JRS
----------------------	-----	----------------------	-----

### 9.1 DOCUMENTS

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

DÉLAI DOCUMENTS

<input type="text"/>	JRS	<input type="text"/>	JRS
----------------------	-----	----------------------	-----

### R2.1 VENTE PAR ACHETEUR

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

DÉLAI VENTE ACHETEUR

<input type="text"/>	JRS	<input type="text"/>	JRS
----------------------	-----	----------------------	-----

### AUTRE (préciser)

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
----------------------	----------------------	----------------------

DÉLAIS AUTRE

<input type="text"/>	JRS	<input type="text"/>	JRS
----------------------	-----	----------------------	-----

### AUTRE (préciser)

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
----------------------	----------------------	----------------------

DÉLAIS AUTRE

<input type="text"/>	JRS	<input type="text"/>	JRS
----------------------	-----	----------------------	-----

### DÉLAI D'ACCEPTATION

<input type="text"/>	HRS	<input type="text"/>	HRS
----------------------	-----	----------------------	-----

POTENTIEL DE RISQUES

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

POTENTIEL POUR CONTRE OFFRE

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

POTENTIEL EN 2E RANG

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

NOTES SUR STRATÉGIES DE RÉPONSE

☐ = FAVORABLE
 ☐ = INCERTAIN
 ☐ = DÉFAVORABLE

<input type="text"/>
----------------------

	PA1	PA2
#Promesse d'achat	<input type="text"/>	<input type="text"/>

	PA1	PA2
<b>PRIX OFFERT \$</b>	<input type="text"/> \$	<input type="text"/> \$

	PA1	PA2
% EN FINANCEMENT	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %

	PA1	PA2
PRÉ-QUALIFICATION REÇUE?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

## C O N D I T I O N S

	PA1	PA2
<b>8.1 INSPECTION</b>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

	PA1	PA2
DÉLAI INSPECTION	<input type="text"/> JRS	<input type="text"/> JRS

	PA1	PA2
<b>6.2 FINANCEMENT</b>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

	PA1	PA2
DÉLAI FINANCEMENT	<input type="text"/> JRS	<input type="text"/> JRS

	PA1	PA2
<b>9.1 DOCUMENTS</b>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

	PA1	PA2
DÉLAI DOCUMENTS	<input type="text"/> JRS	<input type="text"/> JRS

	PA1	PA2
<b>R2.1 VENTE PAR ACHETEUR</b>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

	PA1	PA2
DÉLAI VENTE ACHETEUR	<input type="text"/> JRS	<input type="text"/> JRS

	PA1	PA2	
<b>AUTRE (préciser)</b>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

	PA1	PA2
DÉLAIS AUTRE	<input type="text"/> JRS	<input type="text"/> JRS

	PA1	PA2	
<b>AUTRE (préciser)</b>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

	PA1	PA2
DÉLAIS AUTRE	<input type="text"/> JRS	<input type="text"/> JRS

	PA1	PA2
<b>DÉLAI D'ACCEPTATION</b>	<input type="text"/> HRS	<input type="text"/> HRS

	PA1	PA2
POTENTIEL DE RISQUES	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

	PA1	PA2
POTENTIEL POUR CONTRE OFFRE	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

	PA1	PA2
POTENTIEL EN 2E RANG	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

NOTES SUR STRATÉGIES DE RÉPONSE

☐ = FAVORABLE ☐ = INCERTAIN ☐ = DÉFAVORABLE

#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

# 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.

# R É G I S T R E   D E S V I S I T E S



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

JOUR	DATE	HEURE

COURTIER VISITEUR

JOUR	DATE	HEURE

COURTIER VISITEUR

JOUR	DATE	HEURE

COURTIER VISITEUR

JOUR	DATE	HEURE

COURTIER VISITEUR

JOUR	DATE	HEURE

COURTIER VISITEUR

JOUR	DATE	HEURE

COURTIER VISITEUR

JOUR	DATE	HEURE

COURTIER VISITEUR

JOUR	DATE	HEURE

COURTIER VISITEUR

# R É G I S T R E   D E S V I S I T E S



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

JOUR	DATE	HEURE

COURTIER VISITEUR

JOUR	DATE	HEURE

COURTIER VISITEUR

JOUR	DATE	HEURE

COURTIER VISITEUR

JOUR	DATE	HEURE

COURTIER VISITEUR

JOUR	DATE	HEURE

COURTIER VISITEUR

JOUR	DATE	HEURE

COURTIER VISITEUR

JOUR	DATE	HEURE

COURTIER VISITEUR

JOUR	DATE	HEURE

COURTIER VISITEUR

# R É G I S T R E   D E S V I S I T E S



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

JOUR	DATE	HEURE

COURTIER VISITEUR

JOUR	DATE	HEURE

COURTIER VISITEUR

JOUR	DATE	HEURE

COURTIER VISITEUR

JOUR	DATE	HEURE

COURTIER VISITEUR

JOUR	DATE	HEURE

COURTIER VISITEUR

JOUR	DATE	HEURE

COURTIER VISITEUR

JOUR	DATE	HEURE

COURTIER VISITEUR

JOUR	DATE	HEURE

COURTIER VISITEUR

# R É G I S T R E   D E S V I S I T E S



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

JOUR	DATE	HEURE

COURTIER VISITEUR

JOUR	DATE	HEURE

COURTIER VISITEUR

JOUR	DATE	HEURE

COURTIER VISITEUR

JOUR	DATE	HEURE

COURTIER VISITEUR

JOUR	DATE	HEURE

COURTIER VISITEUR

JOUR	DATE	HEURE

COURTIER VISITEUR

JOUR	DATE	HEURE

COURTIER VISITEUR

JOUR	DATE	HEURE

COURTIER VISITEUR

## 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](http://www.ddalonzo.com)



514.951.1165



[donna.dalonzo@exprealty.net](mailto:donna.dalonzo@exprealty.net)

TITULAIRE  
DE PERMIS  
AUTORISÉ

OAC  IQ