

LES 7 ÉTAPES POUR  
**VENDRE**  
AU MEILLEUR PRIX



# Le Guide Comprend

## LE PRIX | 3

Établir le bon prix est essentiel, et le “range” de prix appropriée peut être déterminée grâce à une analyse mathématique simple.

## L'ÉTAT DE LA PROPRIÉTÉ | 5

Vous pouvez augmenter la valeur marchande de votre propriété en réalisant des projets à faible coût.

## HOME STAGING | 7

Ne pas mettre en scène une propriété laisse trop de place à l'imagination de l'acheteur, ce qui entraîne une valeur marchande inférieure.

## MARKETING | 8

Le marketing doit non seulement exposer la propriété aux acheteurs appropriés, mais aussi les inciter à passer à l'action.

## COMMUNICATION | 11

Écouter les commentaires de l'acheteur et du courtier collaborateur permet d'apporter les ajustements appropriés au prix et à l'état de la propriété au cours du processus.

## NÉGOCIATIONS | 13

Des preuves qui soutiennent une valeur plus élevée doivent être présentées lors des négociations, et il convient de répondre rapidement aux défis et aux questions de l'acheteur.

## LE NOTAIRE | 15

Bien que vous puissiez entrer dans un contrat, de nombreux détails doivent être pris en compte lors du processus complexe de clôture.





LE  
**PRIX**

---

HORIZON

# LE PRIX

- **Le Bon Prix est Important**

Bien que la plupart des vendeurs immobiliers pensent qu'une discussion sur le marketing intervient en premier lorsqu'ils envisagent de vendre une propriété, il convient de préciser qu'un prix incorrect pourrait supprimer même les efforts de marketing les plus exceptionnels. La première étape la plus importante avant de mettre en vente une maison est de prendre le temps de découvrir la tranche de prix de vente potentielle et réaliste pour votre propriété. Beaucoup de vendeurs immobiliers choisissent d'ignorer ce fait, à quoi nous répondons : "pourquoi ne pas simplement augmenter votre prix au-delà de la valeur marchande suggérée et voir ce qui se passe ?" Il est très probable que le marché sanctionne un prix incorrect et c'est beaucoup plus dommageable que ce que les vendeurs pensent. Cela s'explique parce que les acheteurs d'aujourd'hui sont mieux éduqués que jamais grâce à l'accès à l'information. Cependant, les acheteurs peuvent-ils réellement comparer les propriétés ? Eh bien, oui...

- **On Peut Comparer des Pommes Avec des Oranges**

Le plus grand défi dans la fixation des prix réside dans le fait que les biens immobiliers résidentiels ne sont pas des marchandises. Par exemple, un grain de café est un grain de café, cependant, en raison des nombreuses différences d'une propriété à l'autre, il est difficile de trouver le bon prix, même lorsque les propriétés partagent de nombreuses caractéristiques similaires. Par conséquent, on suppose qu'elles ne peuvent pas être facilement comparées. Cette idée est erronée. En réalité, il est possible et nécessaire de comparer des propriétés de styles différents les unes aux autres, car tous les prix de vente finaux dans n'importe quel quartier ont un impact mesurable les uns sur les autres ; mais comment comparez-vous les vraies valeurs ? Vous découvrirez que...

- **Des Mathématiques Simples Vont Donner l'Heure Juste**

Avez-vous déjà vous demandé comment il est possible que la technologie puisse fournir une évaluation instantanée en ligne d'une propriété ?

C'est parce qu'il existe suffisamment de données publiques pour prédire la véritable tranche de prix potentiel de vente de votre propriété. En d'autres termes, toutes les données publiques concernant cette propriété particulière sont traitées par un algorithme mathématique qui fournit ensuite une estimation de la valeur. C'est un bon point de départ qui ne devrait pas être ignoré, mais bien sûr, cette information n'est qu'un élément d'une évaluation professionnelle. Pour affiner la fourchette de la valeur marchande, il est nécessaire d'organiser une visite de la propriété par un courtier immobilier professionnel ou un évaluateur, l'emplacement et de nombreux autres facteurs qui affecteront le prix de vente final sur le marché. Malgré ces efforts initiaux pour déterminer la bonne tranche de prix, de nombreux vendeurs demandent : "Pourquoi ne pas tricher simplement en fixant le prix au maximum de la valeur, voire au-delà ? Ne pouvez-vous pas simplement me présenter une offre ?" Notre réponse est que...

- **Un Prix Légèrement "Off Target" Affectera Énormément la Visibilité**

Lorsqu'une propriété est fixée à un prix ne serait-ce que quelques pour cent en dehors de la fourchette de négociation prédite, cela peut entraîner une faible affluence d'acheteurs, augmenter le nombre de jours sur le marché et empêcher les visites qui finalement conduisent à des offres. Il s'agit d'un problème de prix, et non d'un problème de marché. L'une des positions les plus frustrantes et peut-être désespérées pour un vendeur est lorsque vous vous retrouvez à dire : "pourquoi mon courtier ne me présente-t-il pas simplement une offre" au lieu d'ajuster simplement le prix où de multiples acheteurs ont l'incitation à visiter la propriété, ainsi que les propriétés concurrentes dans la même gamme de prix.

- **Conclusion**

Nous comprenons que découvrir votre tranche de prix réelle est un processus difficile. N'hésitez donc pas à nous contacter pour organiser une consultation à domicile sur la façon de déterminer la valeur marchande de votre propriété. Sachez que vous devez commencer le processus de vente de la propriété en apprenant comment établir le bon prix, ce qui vous préparera au module #2 où vous apprendrez comment améliorer l'état de votre propriété afin d'augmenter sa valeur.



L'ÉTAT DE LA  
**PROPRIÉTÉ**

---

HORIZON

# L'ÉTAT DE LA PROPRIÉTÉ

- **Comparez l'État de Votre Propriété aux Propriétés Vendues!**

Lorsque vous comparez l'état de votre propriété à d'autres, la voie la plus intelligente pour avoir une idée réaliste consiste à comparer étroitement et honnêtement les caractéristiques et l'état de votre propriété avec celles des propriétés qui se sont récemment vendues dans votre zone géographique la plus proche. L'une des plus grandes erreurs que commettent les vendeurs est de comparer leur propriété uniquement à celles qui sont actuellement en vente, sans savoir que bon nombre de ces propriétés resteront sur le marché à un prix de vente incorrect parce que la concurrence offre une meilleure combinaison de caractéristiques et d'état. Tous les vendeurs immobiliers devraient prendre le temps d'étudier les preuves du marché réel et pour bien se préparer à la vente, il est préférable de...

- **Identifiez Vos Problèmes Avant les Acheteurs!**

La meilleure façon de prévenir les surprises lors de l'inspection de votre maison est de faire une inspection vous-même avant que l'acheteur ne le fasse. En effectuant votre propre inspection de votre propriété, vous pouvez identifier les problèmes avant que l'inspecteur de l'acheteur ne les trouve. Cela vous donne l'occasion d'agir de manière proactive pour améliorer l'état de votre propriété et augmenter sa valeur avant la vente en...

- **Effectuant Des Améliorations Peu Coûteuses!**

La raison pour laquelle un vendeur de propriété devrait faire l'effort de mener à bien ces projets est que psychologiquement, les acheteurs commenceront à réduire le prix qu'ils pourraient offrir plus ils remarquent la nécessité de rénovations. Lorsque vous vendez, la dernière chose que vous voulez c'est que les acheteurs pensent de votre propriété nécessite des rénovations, et oui, même de petites retouches peuvent être perçues comme problématiques par les acheteurs les plus exigeants. Vous améliorerez certainement la valeur de votre propriété en réalisant des projets à faible coût, alors ne vous inquiétez pas, il suffit de les faire ou de les faire faire pour vous ! Cependant, vous devriez également...

- **Faire Estimé les Gros Travaux!**

L'un des plus grands obstacles ou points de blocage concerne la question de savoir si des projets majeurs tels que la rénovation de la cuisine et de la salle de bains devraient être réalisés. S'ils rentrent dans votre budget, alors toutes les mises à niveau majeures devraient être envisagées. Cependant, ces projets devraient être réalisés de manière à plaire à la majorité avec un style simple. De plus, lorsqu'il n'est pas viable de réaliser des projets de rénovation majeurs, la meilleure étape suivante est de les faire évaluer professionnellement avant la vente et d'avoir l'estimation accessible pour que les acheteurs puissent la consulter. Ils seront correctement pris en compte lors de la phase de négociation, plutôt que surestimés par l'acheteur. Que vous réalisiez l'un des projets suggérés ou non, l'effort le plus important doit être fait pour...

- **Un Nettoyage Professionnel de Votre Propriété. Intérieur/Extérieur**

L'erreur la plus évidente que commettent les vendeurs immobiliers est de ne pas faire nettoyer leur propriété de manière professionnelle à l'extérieur par un paysagiste et à l'intérieur par un service de nettoyage professionnel. Aucun acheteur ne veut emménager dans un endroit sale à moins de bénéficier d'une remise correspondante sur le prix d'achat, ce qui est généralement bien supérieur au coût de l'embauche de professionnels du nettoyage. Même dans les cas où il n'est pas possible de réaliser les projets mentionnés, un nettoyage en profondeur complet peut être transformateur. Le prix de vente final d'une propriété dépend en grande partie de la perception sensorielle de l'acheteur, où la propreté équivaut à la tranquillité d'esprit et se traduit par une "sensation" de valeur plus élevée.

- **Conclusion**

Nous comprenons que découvrir quels projets vous devriez réaliser peut être accablant, alors n'hésitez pas à nous contacter pour organiser une consultation à domicile sur la manière d'améliorer l'état de votre propriété. Comprendre comment améliorer l'état de votre propriété vous préparera au module #3 où vous apprendrez comment mettre en scène votre propriété afin d'augmenter sa valeur.



LE HOME  
**STAGING**

---

HORIZON

# H O M E   S T A G I N G

- **L'Acheteur Conventionnel n'a Pas Autant d'Imagination!**

Il est très coûteux de supposer que les acheteurs ont une vision de la manière dont ils disposeraient leurs meubles dans une nouvelle maison. Souvent, une fois qu'ils décident qu'ils aiment l'emplacement et la disposition de la maison, ils font une autre visite pour essayer d'imaginer comment leurs meubles surdimensionnés s'adapteront à l'intérieur des espaces qui semblent soudainement inadéquats. Ou inversement, ils sont submergés par la quantité d'espace supplémentaire qu'ils devront remplir avec des meubles qu'ils n'ont pas et qu'ils devront maintenant acheter en plus du coût de la maison. Leur vision devient alors obscurcie et confuse, et c'est pourquoi...

- **“Stager” les Espaces Intérieurs et Extérieurs Montre les Possibilités!**

Lorsqu'une propriété est correctement mise en scène, elle montre plus clairement à tout acheteur ce qui est possible pour leur mode de vie. Ils commencent à se voir "vivre" dans la "maison" et à pouvoir substituer leurs propres meubles aux vôtres. Le rêve de faire de cette propriété leur propre chez-soi devient de plus en plus concret à mesure qu'ils se convainquent de présenter une offre et s'investissent émotionnellement davantage. Il est donc nécessaire de...

- **Maximiser les Espaces Ouverts**

Étant donné que les goûts personnels varient considérablement, l'objectif le plus important dans la mise en scène d'une propriété est de maximiser la sensation d'espace ouvert et de circulation fluide. Rien n'est pire que de faire visiter votre espace à un acheteur tout en se heurtant à des objets personnels et en ayant l'impression d'encombrement. Même dans les petits espaces, il est possible d'améliorer la circulation. Il est préférable d'imaginer une visite de pièce en pièce avec pour objectif de la rendre facile pour plusieurs personnes en même temps. Cela simule une visite réelle avec des agents immobiliers et de multiples acheteurs. Cependant, cela pose la question, est-ce que...

- **Staging Personnel... C'est Bien Professionnel... C'est Mieux!**

Bien qu'il soit toujours préférable de faire appel à une entreprise de mise en scène professionnelle, il est toujours possible et important de préparer votre maison par vous-même avant. Commencez par penser que moins c'est mieux. Une fois que vous avez pris la décision de déménager, vous devrez commencer à vous détacher des souvenirs en commençant par retirer les objets auxquels vous êtes personnellement attaché. Ces objets, bien qu'intéressants pour les acheteurs naturellement curieux de la vie des autres, sont des distractions qui empêchent les acheteurs de se concentrer sur les avantages de la propriété et de commencer à s'imaginer chez eux. La meilleure approche est de penser comme un promoteur qui construit une nouvelle propriété et neutralise la palette pour la vision de la prochaine personne.

- **Conclusion**

Nous comprenons que la mise en scène de votre propriété peut être accablante. N'hésitez donc pas à nous contacter pour organiser une consultation à domicile sur la manière de “stager” votre propriété.

Comprendre comment faire le “home staging” de votre propriété vous préparera au module #4 où vous apprendrez comment commercialiser votre propriété afin d'augmenter sa valeur.





TRADITIONNEL  
**MARKETING**  
ET NUMÉRIQUE

HORIZON

# LE MARKETING

- **Un Nouveau Défis Pour les Vendeurs...  
L'Internet Surchargée**

Bien que l'Internet offre plus d'exposition qu'auparavant, votre annonce équivaut à une goutte d'eau dans l'océan et n'est pas nécessairement vue par les bons acheteurs sérieux. On pourrait penser que plus d'exposition est meilleure, cependant, il faut comprendre qu'il existe maintenant de nombreuses entreprises technologiques dans le secteur de l'immobilier qui prospèrent en vendant des prospects à des courtiers immobiliers. Le résultat final est qu'ils attirent tout chercheur capricieux en immobilier et les présentent comme de véritables prospects, provoquant une surcharge complète. La clé est de commencer par...

- **Optimiser la Présentation des Photos  
de la Propriété et les Détails!**

Malgré ses inconvénients, l'Internet reste un endroit merveilleux pour présenter les meilleures caractéristiques de votre propriété. Par conséquent, vous devez optimiser la présentation de vos photos et décrire les points forts de votre annonce afin d'inciter les acheteurs potentiels à agir et à vous contacter. Le débat fait rage parmi les spécialistes du marketing sur la quantité d'informations à fournir, cependant, il ne faut que quelques acheteurs de qualité pour créer un marché solide pour votre propriété. Donc une présentation en ligne claire, complète et honnête de votre propriété permettra d'éliminer les visiteurs occasionnels et d'attirer davantage d'acheteurs sérieux. Cependant, au-delà des images, vous devez également...

- **Offrir des Solutions aux Acheteurs!**

Bien que de nombreux acheteurs puissent être intéressés par l'achat de votre maison, il existe encore de nombreuses raisons pour lesquelles ces acheteurs pourraient ne pas agir. Le meilleur plan marketing inclut des solutions à ces défis, tels que l'obtention d'un financement en temps opportun ou la résolution de la nécessité de vendre une autre propriété avant d'acheter la vôtre. Au-delà de ces défis techniques, il existe des obstacles émotionnels, tels que les remords de l'acheteur ou les préoccupations de l'acheteur concernant la ...

détresse causée par la crainte que le déménagement ne soit pas coordonné correctement ou que quelque chose ne se passe mal, entraînant des coûts. Tous ces facteurs pourraient conduire à une paralysie de l'acheteur et doivent être traités de manière agressive et professionnelle. Dans tous les cas, votre plan marketing doit...

- **Créer de la Compétition et Maximiser  
les Chances d'Offres Multiples**

Finalement, une combinaison du bon prix, du staging idéal, et d'un marketing qui crée de l'excitation et de la rareté est la seule façon de faire monter le prix de vente de toute propriété à son niveau le plus élevé possible. La plupart des vendeurs commettent l'erreur cruciale de fixer un prix trop élevé pour leur propriété, ce qui rend même le meilleur marketing moins efficace. La clé pour susciter la concurrence des acheteurs ne peut être atteinte qu'en trouvant la plage de prix appropriée qui, à elle seule, ouvrira les portes de l'intérêt. C'est seulement à ce moment-là que le marketing correct et agressif poussera la propriété au premier plan des canaux médiatiques qui attirent le mieux les acheteurs de haute qualité qui sont vraiment intéressés par l'achat de votre propriété.

- **Conclusion**

Nous comprenons que la commercialisation de votre propriété peut être complexe. N'hésitez donc pas à nous contacter pour organiser une consultation à domicile sur les meilleures méthodes pour commercialiser votre propriété.

Comprendre comment commercialiser votre propriété vous préparera au module #5 où vous apprendrez comment communiquer pendant la vente de votre propriété afin d'augmenter sa valeur.

A man in a dark suit is pointing at a tablet on a table. In the background, a man and a woman are embracing and laughing. The scene is set in a modern kitchen or office environment.

L'IMPORTANCE DE LA  
**COMMUNICATION**

---

HORIZON

# LA COMMUNICATION

- **Soyez Honnête Avec Vous-Même  
Quant à ce Qui Vous Motive à Vendre!**

La plus grande erreur que commettent la plupart des vendeurs est de ne pas se préparer correctement à communiquer honnêtement avec eux-mêmes et avec les autres en raison de la peur de perdre. De plus, aucun vendeur ne veut être exploité, il est donc naturel de ne faire confiance à personne et, par conséquent, de ne pas partager la vérité sur la vraie motivation à vendre. La meilleure façon de se préparer à la vente d'une propriété est simplement de décider si c'est vraiment le bon moment pour vendre ou non. Lorsque c'est le bon moment, il est essentiel d'être honnête et de vous permettre d'être motivé à un niveau de 10 sur une échelle de 1 à 10. Avec cette approche, vous serez en mesure de surmonter les peurs qui font naturellement partie d'une transaction financière et émotionnelle aussi importante que la vente d'une propriété. Il est donc nécessaire de...

- **Être 100% Transparent Avec Votre Courtier**

Lorsque vous décidez de faire appel à un courtier immobilier pour vous guider dans votre vente, choisissez judicieusement de manière à vous sentir en sécurité et à l'aise avec une communication ouverte. Si vous avez commencé par admettre un haut niveau de motivation, rappelez-vous que personne ne peut vous forcer à vendre votre propriété, évitez donc de prononcer des déclarations d'auto-sabotage telles que "Je ne vais pas la donner !" Ces mots sont basés sur une émotion guidée par la peur qui commence à interférer avec la manière dont vous abordez la vente de votre propriété. Rappelez-vous que ce processus est une transaction commerciale et doit être traité de manière professionnelle ; laisser les émotions négatives vous envahir vous coûtera de nombreuses manières. Donc, la première bonne habitude est de...

- **Écouter les Commentaires des Courtiers et des Acheteurs!**

Sur le chemin d'une vente réussie, vous devrez apporter des ajustements en fonction des commentaires des acheteurs et de leurs courtiers. L'une des tâches les plus cruciales qu'un courtier immobilier professionnel devrait accomplir est la

collecte de commentaires honnêtes. La plupart des acheteurs examineront plusieurs propriétés au cours de leur recherche, ce qui offre au vendeur une opportunité cruciale pour obtenir du "feedback" en temps réel sur le marché. Votre propriété est comparée à d'autres, et les courtiers des acheteurs aident ces derniers à rechercher les propriétés qui offrent le plus de caractéristiques au meilleur prix. Par conséquent, si vous perdez face à d'autres propriétés, vous devez apporter des ajustements à votre prix et/ou à l'état de votre propriété pour rester compétitif. Toujours...

- **Être Ouvert aux Commentaires et Éviter d'Être en Mode Défensif**

La meilleure action à prendre lorsque vous recevez des commentaires sur le marché est de simplement écouter et de considérer. La plupart des vendeurs commettent l'erreur de devenir défensifs lorsqu'ils entendent des critiques et commencent à se "vendre" pour expliquer pourquoi ces commentaires sont incorrects. La clé est de se rappeler que c'est une opinion et, dans le cas de la vente d'une propriété, l'opinion du marché des acheteurs a de l'importance. Une autre erreur est de rechercher uniquement des commentaires positifs pour justifier la position actuelle du prix et de l'état de la propriété, en particulier lorsque ces commentaires ne conduisent pas à des offres. Recherchez des critiques honnêtes qui vous permettent de prendre des mesures immédiates et d'ajuster votre position concurrentielle sur le marché actuel.

- **Conclusion**

Nous comprenons que la préparation à la communication lors de la vente de votre propriété peut être stressante. N'hésitez donc pas à nous contacter pour organiser une consultation à domicile sur la manière de vous préparer aux défis que la communication présentera pendant la vente de votre propriété.

Comprendre comment communiquer pendant la vente de votre propriété vous préparera au module #6 où vous apprendrez comment vous préparer à la négociation des modalités et conditions de la vente de votre propriété afin d'obtenir le meilleur prix possible.



LES TECHNIQUES DE  
**NEGOCIATIONS**

---

HORIZON

# LA NÉGOCIATIONS

- **Contrôlez vos Émotions Durant les Négociations et Soyez Préparé**

La plus grande erreur que commettent les vendeurs pendant la phase de négociation est qu'ils ne se préparent pas correctement. Les meilleurs négociateurs sont les mieux préparés. Il est important de comprendre ce qui se passe réellement pendant votre négociation avec votre courtier immobilier afin de ne jamais être pris au dépourvu. La première étape consiste à étudier la marge de négociation potentielle pour votre propriété et à comprendre que l'acheteur commencera probablement au bas de cette plage, sauf si le marché est tellement compétitif qu'il y a plusieurs offres par défaut. Vous devez comprendre que très probablement...

- **Le Prix de Vente Final Reflètera la Valeur Selon le Marché!**

Votre prix de vente final se situera très probablement dans ou très près de la valeur marchande que vous avez établie avec votre courtier avant même que le processus ne commence. Lorsque vous êtes conscient de ces chiffres, vous éviterez de réagir de manière négative aux offres plus basses. La prochaine étape consiste à vous préparer à contre-offrir toutes les offres, même s'il s'agit d'une petite contre-offre symbolique pour faire avancer la discussion. Peu importe où un acheteur commence son offre initiale, ce qui importe, c'est où il finit. **DONNEZ TOUJOURS** une contre-offre pour encourager au moins l'acheteur à continuer ; les réponses négatives et dures des vendeurs mettent fin à plus de transactions potentielles que tout autre facteur. Chaque acheteur doit vivre son propre processus et beaucoup augmenteront considérablement leur offre lorsqu'ils rencontrent une réaction positive et accueillante. Donc...

- **Évitez de Trop Penser et Rappelez-Vous Pourquoi Vous Désirez Vendre**

La plupart des vendeurs essaient de lire trop profondément dans les techniques de négociation de l'acheteur et se sentent trop facilement offensés. Ne réfléchissez pas trop à ce que la stratégie de l'acheteur pourrait être, réalisez plutôt qu'il s'agit simplement d'une transaction commerciale et que le marché essaie simplement de trouver la vraie valeur actuelle du marché pour votre propriété. La

clé pour rester calme et professionnel pendant votre négociation est de rester concentré sur la raison pour laquelle vous vendez en premier lieu, de manière à continuer à progresser vers le but d'une vente réussie. Pour pouvoir avancer dans votre transaction...

- **Tout le Monde Doit Être d'Accord au Final. Donc Pensez "Win-Win"**

Rappelez-vous qu'à la fin de toute négociation immobilière, à la fois l'acheteur et le vendeur ont dit "oui" et sont tombés d'accord sur un compromis en ce qui concerne le prix et les modalités. Aucun des deux parties ne pensera jamais avoir conclu une transaction parfaite, car il n'y a pas de transaction parfaite. L'accord final est influencé par tellement de variables qu'il est impossible d'atteindre une négociation parfaite. La meilleure approche est d'être reconnaissant qu'un acheteur prêt, disposé et capable, ait accepté d'acheter votre propriété. Ce qui, en fin de compte, est une situation gagnant-gagnant.

- **Conclusion**

Nous comprenons que la préparation à la négociation de la vente de votre propriété peut être ardue. N'hésitez donc pas à nous contacter pour organiser une consultation à domicile sur la manière de vous préparer pleinement à la négociation de votre vente.

Comprendre comment négocier la vente de votre propriété vous préparera au module #7 où vous apprendrez comment vous préparer au processus de clôture afin d'éviter la perte de votre transaction.

LE CLOSING  
**NOTAIRE**

---

HORIZON

# LE NOTAIRE

- **Le Processus de Clôture Demande Votre Attention!**

Une fois qu'une promesse d'achat a été acceptée, de nombreux détails doivent être pris en compte. Chaque fois qu'un délai ne peut pas être respecté, il est essentiel de sécuriser les extensions ou les formulaires de modifications correctement rédigés. De nombreuses parties sont liées à une clôture, notamment, mais sans s'y limiter, les avocats ou les notaires, les agents d'assurance, les prêteurs hypothécaires et les inspecteurs. Une communication adéquate avec toutes les parties est essentielle. Cependant, le plus important est de...

- **Focuser Sur ce que Vous Devez Faire**

La leçon la plus importante est d'assumer 100% de la responsabilité du résultat de votre clôture, même lorsque vous êtes assisté par une équipe de professionnels compétents. Principalement, vous devez comprendre vos responsabilités personnelles en matière de clôture. Par exemple, vous devriez immédiatement organiser une entreprise de déménagement afin de pouvoir respecter les conditions de la date de clôture, qui incluent généralement la livraison de votre propriété dans un état professionnellement propre. Ne présumez pas que quelqu'un d'autre que vous a vos meilleurs intérêts à l'esprit et posez des questions chaque fois que vous n'êtes pas complètement sûr de ce que vous devez faire pour clôturer avec soin. Toujours...

- **Prendre au Sérieux les Dates Importantes!**

Vous devez comprendre que la vente d'une propriété est une transaction financière importante qui suit généralement un contrat écrit, contenant des obligations légales qui doivent être respectées, faute de quoi les parties pourraient être soumises à des pénalités en vertu du droit des contrats. C'est pourquoi les services d'un notaire sont essentiels pour garantir que vous êtes toujours en conformité et protégés. De plus, la meilleure façon de vous protéger est de respecter les dates et les délais auxquels vous, en tant que vendeur, êtes tenu de répondre. Cependant...

- **Demeurez Flexible et Préparez-Vous aux Surprises!**

Une transaction immobilière est l'une des transactions financières et émotionnelles les plus importantes que la plupart des gens effectuent au cours de leur vie. La transaction implique l'orchestration de nombreuses parties et nécessite donc un plus grand niveau de flexibilité. Bien qu'il soit important de respecter les dates et les délais pour éviter des pertes financières, vous devriez également vous attendre et vous préparer à des ajustements de calendrier pour garantir une expérience moins stressante.

- **Conclusion**

Eh bien félicitations ! Si vous avez terminé tous les modules, vous êtes bien parti pour vendre avec succès votre propriété au meilleur prix ! Bien sûr, vous devez reconnaître que la vente d'une propriété est une transaction compliquée, donc nous comprenons certainement que, pour la plupart des vendeurs, ce cours n'est qu'une orientation plutôt qu'une éducation complète que nous offrons en tant que professionnels de l'immobilier.

Nous comprenons également que la préparation de l'ensemble du processus de vente de votre propriété peut être très demandante, alors n'hésitez pas à nous contacter pour organiser une consultation à domicile sur la manière d'être plus pleinement préparé à la vente de votre propriété.

Nous vous souhaitons une vente réussie et vous remercions d'avoir pris de votre temps précieux pour suivre notre cours !





HORIZON

**exp**<sup>®</sup>  
AGENCE  
IMMOBILIÈRE