



PATRICK

le courtier

10 CONSEILS
PRATIQUES
POUR VENDRE
VOTRE
PROPRIÉTÉ
AVEC SUCCÈS!

viacapitale

**Mettez votre maison en vedette et vendez-la
comme une star!**

patricklecourtier.com

514-831-0254

INTRODUCTION

BIENVENUE DANS LES COULISSES DE LA VENTE IMMOBILIÈRE VERSION GRAND ÉCRAN

VENDRE UNE PROPRIÉTÉ, CE N'EST PAS JUSTE UNE TRANSACTION, C'EST UNE VÉRITABLE PRODUCTION. DE L'ÉCRITURE DU SCÉNARIO À LA SCÈNE FINALE CHEZ LE NOTAIRE, CHAQUE DÉTAIL COMPTE. COMME DANS UN BON FILM, CE SONT LES ÉMOTIONS, LA PRÉPARATION, LA LUMIÈRE ET LA MISE EN SCÈNE QUI FONT TOUTE LA DIFFÉRENCE.

Dans cet e-book, je vous invite à découvrir 10 conseils pratiques pour que votre maison devienne la vedette et que sa vente soit un vrai succès au box-office. Lumières, caméra et action!

PATRICK
le courtier



1. LE SCÉNARIO - PRÉPAREZ VOTRE PLAN DE VENTE

Avant de tourner une grande production, il faut un bon script. Vendre une propriété, c'est comme raconter une histoire : plus elle est claire, mieux elle se déroule. Préparez-vous adéquatement pour que la suite du film se passe sans accroc.

Quelques points à retenir

- Faites évaluer la valeur marchande avec un courtier
- Déterminez vos objectifs : rapidité, profit, ou les deux?
- Établissez un budget pour les frais liés à la vente
- Créez un calendrier pour le processus de vente
- Regroupez les documents nécessaires (titre, taxes, certificat, etc)



Conseil du réalisateur



Un bon scénario vous permet de réagir vite aux imprévus. Comme sur un plateau, mieux vaut trop préparer que pas assez !

2. LA MISE EN SCÈNE – FAITES LE MÉNAGE ET DÉSENCOMBREZ

La première impression est toujours la plus marquante. Il faut que les visiteurs voient leur vie dans votre décor, pas la vôtre. Mettez chaque pièce en valeur, comme si elle allait être filmée pour une publicité.

Quelques points à retenir

- Dépersonnalisez les pièces (photos, souvenirs)
- Allégez les espaces : moins, c'est mieux
- Nettoyez chaque recoin avec minutie (même les plinthes)
- Utilisez des couleurs claires et uniformes
- Ajoutez une touche de déco neutre et moderne
- Entreposez vos effets ailleurs si cela vous paraît nécessaire



Conseil du réalisateur



Un espace épuré agrandit visuellement une pièce et aide les acheteurs à s'y projeter. Faites de votre décor un endroit inspirant et attrayant!

3. LE MAQUILLAGE – EFFECTUEZ LES RÉPARATIONS MINEURES

Un détail peut ruiner une scène... ou une visite. Les petits défauts laissent croire que de plus gros problèmes sont cachés. Faites briller votre maison avec quelques ajustements simples et abordables.

Quelques points à retenir

- Réparez les poignées, interrupteurs, fuites, fissures
- Repeignez les murs abîmés ou trop colorés
- Nettoyez les joints de salle de bain et cuisine
- Changez les ampoules et favorisez un éclairage doux
- Rajeunissez l'entrée : paillason, porte, numéro de maison



Conseil du réalisateur



Les acheteurs remarquent ce que vous oubliez. Offrez-leur un film sans faux raccords!

4. LE PHOTOGRAPHE DE PLATEAU – MISEZ SUR DES PHOTOS PROFESSIONNELLES

Les acheteurs tombent d'abord amoureux en ligne! Des images léchées sont comme une bande-annonce : elles doivent donner envie de venir voir le « film » en personne.

Quelques points à retenir

- Faites appel à un photographe immobilier
- Préparez la maison avant la séance : tout doit briller
- Mettez les lumières et ouvrez les rideaux
- Choisissez le bon moment pour capter la lumière naturelle
- Ciblez les angles qui mettent en valeur l'espace



Conseil du réalisateur



Une fiche Centris avec de belles photos génère jusqu'à 3x plus de visites. Le visuel, c'est votre affiche de cinéma!

5. LE TEASER – FIXEZ LE BON PRIX

Un bon teaser donne envie sans faire fuir. Un prix juste crée l'équilibre parfait entre attirer les visiteurs et atteindre vos objectifs.

Quelques points à retenir

- Faites une analyse comparative avec un professionnel
- Ajustez selon l'état de votre propriété
- Tenez compte du marché local (quartier, saison, taux d'intérêt)
- Évitez de surévaluer pour « tenter sa chance »
- Prévoyez une marge de négociation réaliste



Conseil du réalisateur



Un bon prix dès le départ est votre meilleur outil pour attirer les acheteurs. Un montant trop élevé, et personne ne voudrais voir le film!

6. LE LANCEMENT – UNE MISE EN MARCHÉ STRATÉGIQUE

Le moment est venu de lancer votre film en salle ! Une stratégie bien rodée maximise la portée et l'efficacité de votre annonce.

Quelques points à retenir

- Mettez votre fiche Centris en valeur avec description et visuels
- Diffusez sur les réseaux sociaux (Facebook, Instagram, etc.)
- Demandez à votre courtier une stratégie multiplateforme
- Utilisez les bons mots-clés pour le SEO immobilier
- Ayez une pancarte visible, professionnelle et attrayante



Conseil du réalisateur



Une maison bien mise en marché attire vite l'attention. Soyez prêts : les 10 premiers jours sont décisifs!

7. LA DISTRIBUTION – CIBLEZ LES BONS ACHETEURS

Vous ne vendez pas à tout le monde. Trouvez votre public cible et offrez-lui le rôle parfait dans votre propriété.

Quelques points à retenir

- Déterminez qui pourrait tomber en amour avec votre maison
- Mettez en valeur les caractéristiques clés (garage, cour, bureau, etc.)
- Adaptez les photos et le texte à votre clientèle idéale
- Utilisez le langage émotionnel qui parle à vos acheteurs
- Votre courtier saura orienter la promotion selon les profils



Conseil du réalisateur



Quand vous parlez à tout le monde, vous ne touchez personne. Mieux vaut un public conquis qu'une foule indifférente.

8. LES AUDITIONS – ORGANISEZ DES VISITES MÉMORABLES

C'est le moment où votre maison joue son rôle. Offrez une ambiance chaleureuse, invitante et impeccable pour chaque visite.

Quelques points à retenir

- Allumez les lumières, mettez une musique douce
- Laissez une bougie parfumée légère (vanille, coton frais...)
- Rangez tous les effets personnels et objets du quotidien
- Quittez les lieux pendant la visite pour laisser de l'espace
- Laissez un petit feuillet avec les points forts de la maison



Conseil du réalisateur



Les acheteurs décident dans les premières minutes. Offrez-leur un coup de cœur dès le hall d'entrée!

9. LE CONTRAT – NÉGOCIEZ AVEC UN COURTIER EXPÉRIMENTÉ

Le contrat, c'est l'acte final. Il faut savoir lire entre les lignes, anticiper les retournements de scénario, et négocier avec doigté.

Quelques points à retenir

- Analysez les offres avec objectivité
- Négociez en gardant vos priorités claires
- Clarifiez toutes les conditions (financement, inspection, délais)
- Restez calme et professionnel en tout temps
- Faites confiance à votre courtier pour représenter vos intérêts



Conseil du réalisateur



Négocier, c'est savoir garder son sang-froid. On vise une fin heureuse pour toutes les parties!

10. LE GÉNÉRIQUE DE FIN – PRÉPAREZ LA TRANSACTION

Tout est prêt pour les applaudissements. Assurez-vous que la transaction se conclut sans accroc pour vous et l'acheteur.

Quelques points à retenir

- Fournissez tous les documents au notaire à temps
- Planifiez le déménagement bien à l'avance
- Nettoyez la propriété (ou engagez une équipe)
- Préparez une liste des services à transférer
- Laissez les clés et un mot courtois aux nouveaux propriétaires



Conseil du réalisateur



Une belle conclusion laisse un souvenir positif. La fin d'une vente est le début d'une nouvelle aventure!

Le dernier mot de votre Réalisateur



Vendre une maison, c'est beaucoup plus qu'une transaction. C'est une production émotionnelle et stratégique. Chaque propriété a son histoire, son ambiance et son casting. Ces 10 conseils sont un excellent point de départ pour un scénario digne d'un oscar.

Vous souhaitez réaliser votre scénario immobilier, au bon prix et sans tracas? Vous désirez être accompagné d'un courtier dévoué et à l'écoute de vos attentes ? Contactez-moi sans plus tarder.

PATRICK
le courtier

514-831-0254 

patricklecourtier.com 

pmartineau@viacapitale.com 