

Il faut donner aux visiteurs
l'envie de vivre dans votre maison.
Le déclic doit être immédiat. »

— France Arcand, designer



France Arcand et Brigitte Poitras,
de Coup d'œil design, à l'œuvre

Le courtier vous guidera dans l'évaluation du prix, vous donnera au besoin le nom d'experts (entrepreneur en construction, évaluateur, inspecteur en bâtiment, etc.), organisera la mise en marché et négociera la vente. Il vérifiera que votre maison ne présente pas de vices cachés, filtrera les acheteurs en s'assurant de leur sérieux, et veillera à ce que tous vos documents soient en règle. Par exemple, l'ajout d'un cabanon

exige un nouveau certificat de localisation, et il serait bête qu'une fois devant le notaire, la vente avorte parce que vos documents sont incomplets ! Si vous êtes bien préparé et que vous avez l'habitude des transactions immobilières, il pourrait être intéressant de faire affaire avec un courtier à escompte. Les commissions varient alors de 2 à 5 %, selon que vous trouvez vous-même l'acheteur ou non.

Selon Christian Guay, il est plus facile de négocier les clauses du contrat que le taux de commission. « Il faut répondre aux questions suivantes : quelle publicité fera-t-on ? Quelle est la durée du mandat ? Comment les visites seront-elles organisées ? » Sachez aussi que le meilleur vendeur du secteur ▶