

COURTIER IMMOBILIER

MUMTAZ JIVRAJ

RÉSIDENTIEL

CE QUE LES COURTIERES SAVENT ET QUE LES VENDEURS DÉCOUVRENT TROP TARD

Le guide du vendeur

*Vendre votre propriété sans stress, dans un délai raisonnable,
et surtout au bon prix.*



RE/MAX PLATINE • BROSSARD & RIVE-SUD

Mumtaz Jivraj • Courtière immobilière

Vous songez à vendre? *Respirez.*

L'idée de mettre votre maison en marché vous stresse? C'est normal. La bonne nouvelle : avec un peu de préparation, presque tout ce stress disparaît.

Je m'appelle Mumtaz Jivraj. J'accompagne des propriétaires partout sur la Rive-Sud de Montréal : Brossard, Candiac, Longueuil, Saint-Hubert et les environs. Mon travail, c'est de rendre votre vente simple, et de vous obtenir le meilleur prix que le marché peut donner.

Dans ce guide, j'ai rassemblé ce que je répète le plus souvent à mes clients vendeurs : comment fixer le prix, quoi préparer avant les photos, quels documents sortir du classeur, et à quoi ressemble le processus une fois la pancarte posée.

Vous aurez des questions en cours de lecture. Écrivez-moi ou appelez-moi, c'est exactement pour ça que je suis là.

Mumtaz Jivraj

COURTIÈRE IMMOBILIÈRE RÉSIDENTIELLE ET COMMERCIALE · RE/MAX
PLATINE

☎ 438 830-9581 · ✉ immobilier@mumtazjivraj.com · 🌐 mumtazjivraj.com

Presque tout se joue sur le *prix*

Quand une propriété ne trouve pas preneur, la raison est rarement mystérieuse : c'est le prix. Sur le marché du Grand Montréal, je le vois chaque semaine.

Ce qui surprend bien des propriétaires : le prix représente environ 75 % du marketing de votre inscription. C'est lui qui attire les acheteurs vers votre fiche, bien avant les photos. Et avec Centris, les acheteurs comparent tout. Une propriété affichée à sa juste valeur, ils la reconnaissent en quelques secondes. Une propriété trop chère aussi.

Stratégie n° 1 : afficher à la valeur marchande

La stratégie la plus sûre pour bien vendre. Pour établir la valeur de votre propriété, j'analyse entre autres :

- ☐ les inscriptions comparables dans votre rue et votre quartier;
- ☐ les ventes récentes de propriétés semblables à proximité;
- ☐ les conditions actuelles du marché;
- ☐ l'état, les finitions et la superficie de votre propriété;
- ☐ ce qui se passe dans votre secteur en ce moment, et ce qui s'y prépare.

Stratégie n° 2 : afficher sous la valeur pour provoquer plusieurs offres

Un prix d'appel attire plus de visites, et parfois plusieurs offres qui font monter le prix final. Attention : ça fonctionne surtout dans un marché de vendeurs, quand l'offre est limitée pour votre type de propriété.

Pour une unifamiliale dans un quartier recherché, oui. Pour un condo dans un secteur où il y en a quinze à vendre, c'est risqué. On en discute avant de choisir.

La stratégie à éviter : afficher trop cher « au cas où »

Une propriété trop chère reste sur le marché, et une propriété qui traîne finit presque toujours par se vendre sous sa valeur réelle. Les acheteurs qualifiés la sautent, tout simplement. Le « au cas où quelqu'un paierait » coûte cher.

La première impression se joue *dehors*

La plupart des acheteurs se font une opinion avant même de passer la porte. Une pelouse négligée ou une fenêtre fissurée, et voilà l'acheteur qui calcule des coûts de réparation au lieu de s'imaginer chez lui. Cette émotion ressentie sur le trottoir le suit ensuite pendant toute la visite.

Avant les photos et avant chaque visite, faites le tour :

CHECKLIST EXTÉRIEURE

- | | |
|---|--|
| ☐ Pelouse tondue, haies taillées, arbres émondés | ☐ Vélos, jouets et outils rangés |
| ☐ Plantes mortes remplacées | ☐ Revêtement extérieur, porte et volets propres |
| ☐ Entrée et trottoir dégagés (et déneigés l'hiver) | ☐ Numéro civique visible et en bon état |
| ☐ Mobilier de patio propre et bien rangé | ☐ Éclairage extérieur fonctionnel |

CONSEIL DE PRO

De belles plates-bandes fleuries, c'est accueillant. Mais pour certains acheteurs, ça crie « entretien ». Quelques pots de fleurs et des plantations sobres donnent l'effet aménagé sans faire peur.

C'est la *cuisine* qui vend la maison

Vous pensiez vendre une maison? En pratique, vous vendez une cuisine. C'est le cœur de la maison, et pour bien des acheteurs, c'est elle qui déclenche l'offre.

Cuisine datée? Inutile de tout rénover. Remplacez les poignées d'armoires, installez un nouveau robinet, donnez un coup de peinture. Un comptoir stratifié abordable peut transformer la pièce. Et surtout, dégagez les comptoirs : le grille-pain et le mélangeur vont dans l'armoire. L'impression d'espace de travail, elle, reste.

CONSEIL DE PRO

Si vos électroménagers sont datés et que le budget le permet, remplacez-en un seul par un modèle en inox de qualité. Un seul bel appareil rehausse la perception de toute la cuisine.

La lumière fait des *miracles*

« Wow, c'est lumineux! » ou « C'est sombre ici... » : les acheteurs le remarquent dans les premières secondes. C'est aussi l'une des améliorations les moins chères à faire :

- ☐ Retirez les rideaux lourds et foncés; lavez les fenêtres dedans et dehors
- ☐ Installez des ampoules plus puissantes, blanc chaud, partout
- ☐ Taillez la végétation qui bloque la lumière naturelle
- ☐ Remplacez les abat-jour jaunis; ajoutez des lampes sur pied dans les coins sombres
- ☐ Vérifiez chaque luminaire, surtout au sous-sol et dans les pièces sans fenêtre

CONSEIL DE PRO

Remplacez le luminaire de l'entrée et les plafonniers du couloir par des modèles actuels. Pas besoin de dépenser une fortune : un luminaire moderne à l'entrée donne le ton dès la porte.

Rafraîchissez, ne *rénovez* pas

Pas de budget pour des rénovations majeures? Tant mieux : ce sont souvent les petits correctifs qui rapportent le plus.

- ☐ Une couche de peinture fraîche, neutre et lumineuse
- ☐ Poignées de portes, quincaillerie d'armoires, vieux luminaires, plaques de ventilation jaunies, miroirs datés : remplacez
- ☐ Terminez les projets inachevés, les acheteurs les remarquent
- ☐ Réparez le robinet qui fuit et la porte de garde-robe déraillée. Oui, ils vont les tester.

BON À SAVOIR

Retirer un vieux plafond « popcorn », c'est salissant mais peu coûteux, et ça rajeunit une pièce de 20 ans d'un coup.

La mise en valeur (*home staging*)

Une propriété bien mise en valeur attire plus d'acheteurs et se vend plus cher. Ce n'est pas de la magie : l'apparence d'une maison influence directement ce que l'acheteur pense qu'elle vaut.

CHAQUE PIÈCE A UN RÔLE. REDONNEZ-LE-LUI.

La chambre d'amis devenue salle d'entraînement? Le bureau devenu débarras? Remettez chaque pièce dans sa vocation d'origine. L'acheteur doit pouvoir s'y projeter sans effort d'imagination.

DÉPERSONNALISEZ

Photos de famille, objets religieux, collections : c'est ce qui fait de votre maison un chez-vous. C'est aussi ce qui empêche l'acheteur d'y voir le sien. Rangez-les dans des boîtes. De toute façon, elles s'en vont bientôt vers votre prochaine adresse.

LES ODEURS COMPTENT, BEAUCOUP

Chaque maison a une odeur. Vous ne sentez plus la vôtre; l'acheteur, lui, la remarque dès l'entrée. Lavez les animaux, évitez le poisson et la friture pendant la mise en marché, aérez souvent. Et on ne fume jamais à l'intérieur.

GARDE-ROBES ET RANGEMENTS

Tout entasser dans les placards ne fonctionne pas : les acheteurs ouvrent les portes. Un placard qui déborde se traduit dans leur tête par « manque de rangement ». Désencombrez, donnez, entreposez. Visez des rangements remplis aux deux tiers.

MURS ET PLAFONDS

- ☐ Sans saleté, traces de doigts ni cernes d'eau
- ☐ Fissures, éclats et trous réparés
- ☐ Couleurs neutres et lumineuses

CONSEIL DE PRO

Besoin d'un home stager professionnel? J'ai d'excellentes références sur la Rive-Sud. Demandez-moi.

Les documents à *rassembler*

Préparer ces informations dès maintenant accélère la mise en marché. Ça rassure aussi les acheteurs sérieux : un vendeur organisé, c'est une transaction qui inspire confiance.

COÛTS D'EXPLOITATION (APPROXIMATIFS)

- ☐ Électricité (Hydro-Québec) : _____
- ☐ Chauffage : _____
- ☐ Taxes municipales : _____
- ☐ Taxes scolaires : _____
- ☐ Frais de condo, s'il y a lieu : _____

INFORMATIONS SUR LA PROPRIÉTÉ

- ☐ Année de construction : _____
- ☐ Âge de la toiture : _____
- ☐ Âge du système de chauffage : _____
- ☐ Âge des fenêtres : _____
- ☐ Âge de la climatisation : _____

DOCUMENTS (SI DISPONIBLES)

- ☐ Certificat de localisation (à jour si possible)
- ☐ Acte de vente et plans
- ☐ Rapport d'inspection antérieur
- ☐ Permis pour les travaux effectués
- ☐ Factures des rénovations majeures (cuisine, toiture, planchers...)
- ☐ Déclarations du vendeur (nous la remplirons ensemble)

AMÉLIORATIONS MAJEURES

Dressez la liste des travaux qui influencent la valeur, avec l'année et le coût approximatif : cuisine, salle de bain, toiture, fenêtres, etc.

SPÉCIFIQUE AU QUÉBEC

Un **certificat de localisation à jour** (moins de 10 ans, sans changement à la propriété) évite des délais chez le notaire. S'il est périmé, comptez 2 à 4 semaines pour en obtenir un nouveau. Parlons-en dès le début, pas la veille de la signature.

Vendre avec *Mumtaz*, étape par étape

1 ÉVALUATION GRATUITE

J'analyse votre propriété et les comparables du secteur, puis je vous remets une évaluation chiffrée de la valeur marchande. Sans engagement de votre part.

2 PRÉPARATION ET MISE EN VALEUR

On applique ensemble les conseils de ce guide. Ensuite : photos professionnelles et fiche Centris soignée, pour que votre propriété se présente sous son meilleur jour.

3 MISE EN MARCHÉ CIBLÉE

Centris, remax-quebec.com, publicité ciblée sur les réseaux sociaux, mon réseau d'acheteurs et de courtiers. Votre inscription travaille dès le premier jour.

4 VISITES ET OFFRES

Je qualifie les acheteurs, je gère les visites et je négocie chaque promesse d'achat pour protéger vos intérêts : le prix, mais aussi les conditions et les délais.

5 DE L'ACCEPTATION AU NOTAIRE

Inspection, financement de l'acheteur, documents, notaire : je coordonne tout jusqu'à la signature. Et je reste disponible bien après.



PRÊTE QUAND VOUS L'ÊTES

Curieuse de connaître la valeur de *votre* propriété?

*Demandez votre évaluation gratuite. Vous recevrez une analyse comparative sous 24 h, et vous
déciderez ensuite, sans pression.*

MUMTAZJIVRAJ.COM/EVALUATION

Mumtaz Jivraj · Courtière immobilière résidentielle et commerciale

RE/MAX Platine · Brossard & Rive-Sud

☎ 438 830-9581 · ✉ immobilier@mumtazjivraj.com

🌐 mumtazjivraj.com · 📱 [@mumtaz.jivraj](https://www.instagram.com/mumtaz.jivraj)

© 2026 Mumtaz Jivraj, courtière immobilière résidentielle et commerciale, RE/MAX Platine. Ce guide est
offert à titre informatif seulement et ne constitue pas un avis juridique, financier ou hypothécaire.

Chaque situation est unique : consultez les professionnels appropriés.