Ubee

Guide du vendeur

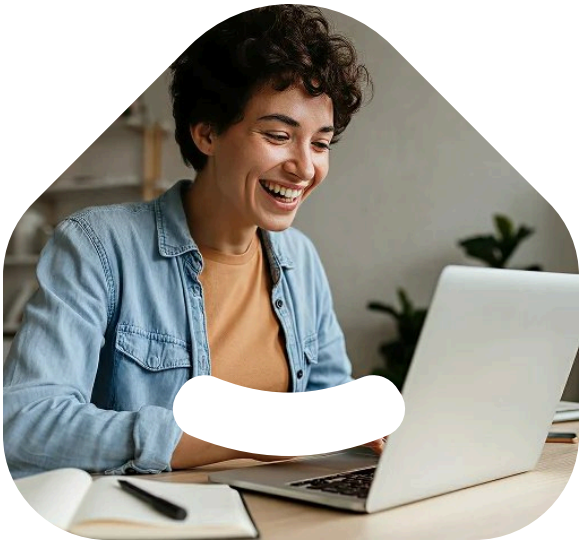
Vendez votre propriété en toute confiance.



De la première réflexion à la remise des clés : les étapes, les coûts et toutes vos options.

ubee.com

Bienvenue.



Vendre sa propriété n'arrive que quelques fois dans une vie. Il est normal d'avoir des questions, et même un peu de stress.

Ce guide vous dit, à chaque étape, quoi faire, dans quel ordre, combien ça coûte et à qui parler.

L'équipe Ubee

Comment lire ce guide

Le texte courant vaut pour tout le monde. Deux étiquettes signalent ce qui ne concerne qu'un chemin.

Neuf étapes, trois phases

Avant la mise en vente, pendant, puis après la vente ferme. Chaque phase s'ouvre sur un résumé.

Vous vendez seul

Ce qui ne concerne que la vente sans courtier, avec l'annonce gratuite ou le forfait.

Vous avez un courtier

Ce que fait votre courtier pour vous, et ce qui reste de votre ressort.

Des repères à la fin

Erreurs à éviter, questions fréquentes, liste de A à Z et annexes.

Sommaire

Phase 1 · page 5

Avant la mise en vente

1 Choisir votre façon de vendre 6
2 Vos objectifs et vos finances 10
3 Préparer la propriété 12
4 Rassembler vos documents 14
5 Fixer le bon prix 17
Bon à savoir : ce qu'il vous restera 20

Phase 2 · page 21

Pendant la mise en vente

6 Mettre en marché 22
7 Visites, offres et négociation 24
8 Des conditions à la vente ferme 27

Phase 3 · page 29

Après la vente ferme

9 Chez le notaire 30
Remise des clés et occupation 31
Votre déménagement 32
Impôts et documents 33

Pour commencer

Ouverture

Bienvenue et mode d'emploi 2
Votre vente en un coup d'œil 4

Pour s'y retrouver

Repères

Les 10 erreurs à éviter 34
Vos questions fréquentes 35
Votre liste de A à Z 37
Qui vous croiserez en chemin 39

Pour aller plus loin

Annexes

A · Hypothèque, pénalité, achat-vente 40
B · Impôts et résidence principale 41
C · Situations particulières 42
Sources et avis important 43

Votre vente en un coup d'œil

Peu importe votre chemin, une vente au Québec suit toujours le même parcours. Savoir où l'on s'en va enlève déjà une bonne part du stress.

Phase 1 · Avant la mise en vente

1	**Choisir votre façon de vendre** Seul, avec le forfait ou avec un courtier	Dès le départ
2	**Vos objectifs et vos finances** Objectifs, calendrier, hypothèque, estimation	3 à 6 mois avant, idéalement
3	**Préparer la propriété** Ménage, réparations, peinture, mise en valeur	2 à 6 semaines avant
4	**Rassembler vos documents** Certificat de localisation, déclaration, factures	En parallèle des travaux
5	**Fixer le bon prix** Rapport d'évaluation et prix d'affichage	Après les travaux

Phase 2 · Pendant la mise en vente

6	**Mettre en marché** Annonce, photos, publicité, visibilité	Jour 1
7	**Visites, offres et négociation** Recevoir, comparer, contre-proposer	Les semaines suivantes
8	**Des conditions à la vente ferme** Inspection, financement, levée des conditions	Quelques semaines

Phase 3 · Après la vente ferme

9	**Notaire, clés et déménagement** Signature de l'acte, clés, déménagement, impôts	À la date convenue



Phase 1

Avant la mise en vente

Bien se préparer

Les ventes les plus sereines sont celles dont les grandes décisions sont prises avant la mise en marché, pas pendant les visites.

1 **Choisir votre façon de vendre** 6

2 **Vos objectifs et vos finances** 10

3 **Préparer la propriété** 12

4 **Rassembler vos documents** 14

5 **Fixer le bon prix** 17

Seul ou accompagné ?

Tout part d'une question : voulez-vous mener la vente vous-même ?

Vous vendez seul

Vous menez la vente

Vous gérez visites, offres et négociation.

Annonce gratuite **0 $**
Pour qui connaît bien son marché.

Forfait Vendre sans commission **1 449 $**
Plus taxes. Photos pro, évaluateur agréé, coach et service juridique.

Vous avez un courtier

Un courtier mène la vente

Il gère mise en marché, visites et négociation.

Jumelage gratuit **24 h**
Des courtiers vérifiés vous font une offre, sans engagement.

Commission moyenne sur Ubee* **3,6 %**
Maison à Québec : de 2,8 % à 4,4 %.

Trois questions pour choisir

1. Avez-vous du temps pour les appels et les visites, souvent le soir ?
2. Êtes-vous à l'aise de négocier le prix et les conditions ?
3. Votre dossier est-il simple : pas de succession, de plex ni d'achat en parallèle ?

Trois oui : vous pouvez vendre seul. Un non : pensez au courtier. Vous hésitez ? Commencez avec le forfait : un courtier pourra reprendre votre dossier sans repartir de zéro.

* Moyenne des soumissions de courtiers reçues sur Ubee pour une maison dans le secteur de Québec (de 2,8 % à 4,4 %). Le taux varie selon le secteur : voyez le vôtre sur **ubee.com/commissions-courtiers**.

Vendre seul : gratuit ou avec le forfait

Vous menez la vente vous-même. Reste à choisir vos outils : l'annonce gratuite, ou le forfait Vendre sans commission.

Annonce gratuite

0 $

Vous publiez sur Ubee sans commission, puis gérez photos, prix, visites, négociation et documents.

Idéal si vous connaissez bien votre marché et avez du temps.

Forfait Vendre sans commission

1 449 $

Plus taxes, paiement unique

Vous gardez le contrôle de la vente, outillé comme un professionnel.

Idéal si vous voulez des experts à vos côtés.

Ce que comprend le forfait

- Séance photo professionnelle : le photographe vous appelle dans les 24 h
- Rapport d'un évaluateur agréé en 3 jours ouvrables, et une consultation
- Historique des ventes de votre quartier
- Coach immobilier pour le prix et les négociations
- Service juridique par téléphone, sans limite
- Documents légaux illimités : offre, contre-offre, avis de 72 heures
- Publicité Facebook et Instagram : 10 000 vues garanties
- Annonce en ligne jusqu'à la vente
- Accompagnement en cas de vice caché, sans frais
- Plan B vers un courtier, sans repartir de zéro

Et si la maison ne se vend pas ? Le forfait n'est pas remboursable, mais l'annonce reste en ligne jusqu'à la vente et le plan B confie votre dossier à un courtier du réseau, sans repartir de zéro.

Choisir son courtier et son contrat

Avec le jumelage d'Ubee, des courtiers vérifiés vous soumettent leur offre en 24 h, gratuitement et sans engagement. Comparez-les, puis lisez le contrat avant de signer.

Six questions à poser

1. Avez-vous un permis de l'OACIQ ? Vérifiez-le au registre public de l'OACIQ.
2. Combien de propriétés avez-vous vendues dans mon secteur, et en combien de temps ?
3. Quelle est votre commission, et que comprend-elle ?
4. Quel est votre plan de mise en marché : photos, plateformes, visites libres ?
5. Comment, et à quelle fréquence, me tiendrez-vous informé ?
6. Quelle durée de contrat proposez-vous, et comment y mettre fin ?

Le contrat de courtage

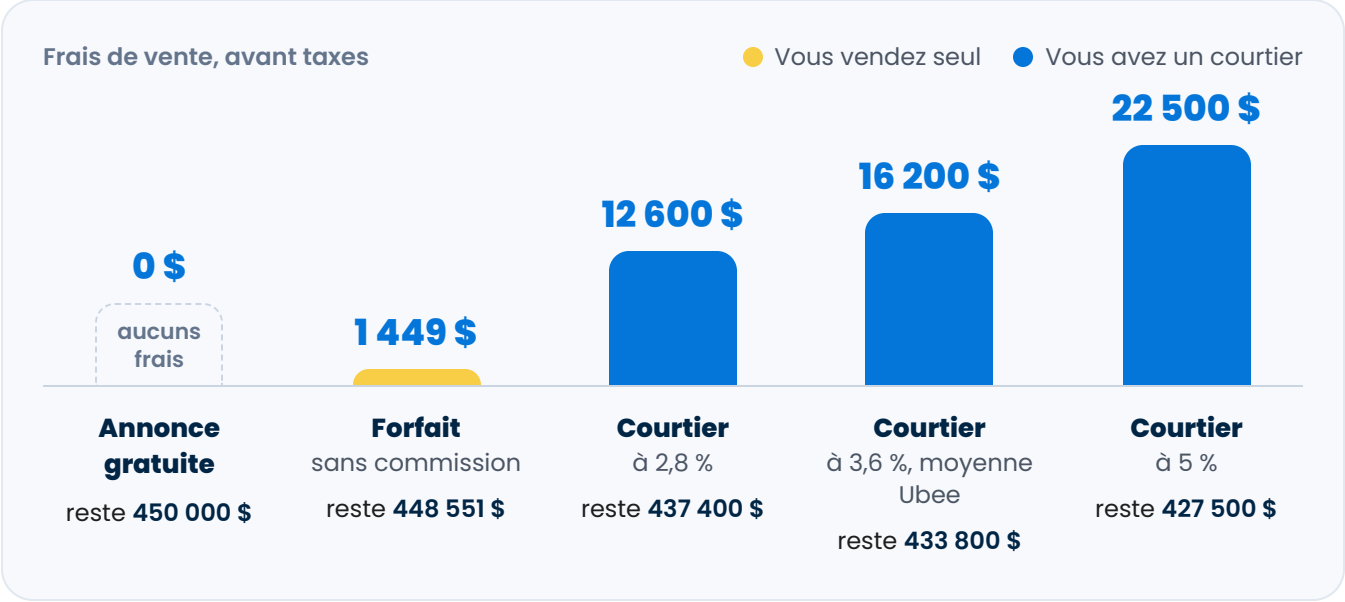
En le signant, vous confiez à l'agence de votre courtier le mandat de vendre. C'est un contrat écrit, sur un formulaire de l'OACIQ adapté au type de propriété. Avec un contrat exclusif, seul votre courtier peut vendre la propriété pendant sa durée, sauf entente contraire. Lisez la durée, la commission et les conditions de résiliation avant de signer.

Vous avez un courtier

Un courtier ne peut pas représenter à la fois le vendeur et l'acheteur : la double représentation est interdite au Québec. Si l'acheteur n'a pas de courtier, le vôtre lui doit un traitement équitable, mais il ne défend que vos intérêts.

Ce que coûte chaque chemin

Exemple pour une maison vendue 450 000 $ dans la région de Québec, avant les taxes sur les honoraires.



Le prix final compte autant que les frais

Entre le forfait et un courtier à 3,6 %, l'écart de frais est d'environ 14 751 $, soit 3,3 % du prix. Si vendre seul vous faisait obtenir 3,3 % de moins, l'économie disparaîtrait : le prix, l'annonce et la négociation décident du résultat.

Selon votre chemin

Vous vendez seul

Si l'acheteur a un courtier, demandez dès le premier contact qui le rémunère.

Vous avez un courtier

La commission se négocie et se paie à la vente, plus taxes. Au Canada, elle va généralement de 2 % à 6 %.



2

Dans cette étape

- ✓ Clarifier vos objectifs
- ✓ Choisir le bon moment
- ✓ Vendre ou acheter en premier
- ✓ Demander trois chiffres à votre prêteur

Quand

3 à 6 mois avant la mise en vente, idéalement

Vos objectifs et vos finances

Votre raison de vendre dicte le calendrier, le prix et la méthode. Répondez par écrit, ensemble si vous vendez à plusieurs.

Cinq questions à régler d'avance

1. Pour quand devez-vous déménager, au plus tard ?
2. Quel prix net minimum permet votre prochain projet ?
3. Quel budget et quel temps pour les améliorations ?
4. Voulez-vous mener la vente, ou la déléguer ?
5. Allez-vous racheter, et faut-il vendre avant ?

Le bon moment et vos trois chiffres

On peut vendre en toute saison, mais le printemps et l'été sont les plus actifs : les familles veulent déménager à la fin de l'année scolaire. En hiver, gardez des photos de la belle saison.

Vendre d'abord ou acheter d'abord ?

Vendre d'abord

Vous savez exactement ce que vous pouvez investir. Il faudra peut-être louer, ou déménager deux fois.

Acheter d'abord

Vous choisissez sans pression de calendrier, au risque de payer deux hypothèques en même temps.

Synchroniser

Une seule transition, mais de la coordination : financement relais, marge de crédit ou promesse conditionnelle.

Une promesse conditionnelle à la vente de votre propriété vous protège du double paiement. Si le vendeur reçoit une autre offre, vous aurez un délai, souvent 72 heures, pour lever la condition ou vous retirer.

Trois chiffres à demander à votre prêteur

1. **Le solde** de votre hypothèque à la date prévue de la vente.
2. **La pénalité** si vous remboursez avant la fin du terme, calculée à cette date.
3. **Les frais de quittance** que le prêteur facture pour fermer le prêt.

À retenir

Demandez-les par écrit, et demandez si le prêt est transférable : ça peut éviter la pénalité (annexe A).



3

Dans cette étape

- ✓ Désencombrer et faire le ménage
- ✓ Réparer les petits défauts
- ✓ Peindre et soigner l'entrée
- ✓ Valider avant les gros travaux

Quand

2 à 6 semaines avant la mise en vente

Préparer la propriété

Faites les petits travaux qui prouvent que la maison est bien entretenue. Réfléchissez longtemps avant les grosses rénovations.

Par où commencer

1. **Presque gratuit** : désencombrer, faire un grand ménage, dépersonnaliser, réparer robinets, poignées et portes qui frottent.
2. **Peu coûteux, très visible** : peinture neutre, luminaires, porte d'entrée, parterres et entrée de cour.
3. **À valider** : le home staging, environ 1 % de la valeur, plus les honoraires du professionnel (Centris).
4. **À valider avant de dépenser** : cuisine, salle de bain, sous-sol. Demandez l'avis d'un évaluateur ou d'un courtier.

Les réparations qui comptent

Toit, fondation, infiltrations d'eau, électricité, plomberie, isolation et chauffage : c'est ce qu'un inspecteur regarde en premier.

Pour chaque défaut majeur, trois options

Le réparer

Avant la mise en vente, par un entrepreneur licencié.

Ajuster le prix

Le coût de la réparation se reflète dans votre prix.

Le déclarer

Clairement, dans la déclaration du vendeur.

⚠ **Ce qu'il ne faut jamais faire : le taire.** C'est la voie la plus rapide vers un litige pour vice caché.

Confiez les gros travaux à des entrepreneurs qui détiennent une licence de la Régie du bâtiment du Québec, et gardez factures et garanties : elles rassurent les acheteurs.

Ce que les acheteurs recherchent

Selon un sondage de l'Association canadienne des constructeurs d'habitations, ces éléments sont parmi les plus recherchés. Si vous en avez, mettez-les en avant dans l'annonce.

- Garde-robe walk-in
- Îlot de cuisine
- Appareils éconergétiques
- Fenêtres éconergétiques
- Aire ouverte
- Échangeur d'air
- Garage double

Côté décor, les acheteurs aiment la lumière, les matériaux naturels et les couleurs neutres.

4 Rassembler vos documents

Quand

En parallèle des travaux

Un dossier complet rassure les acheteurs, accélère la négociation et vous protège après la vente. Commencez tôt : certains documents prennent des semaines.

- [ ] **Certificat de localisation**
  Par un arpenteur-géomètre, environ 1 500 $ s'il faut le refaire. Une piscine ou un garage ajoutés peuvent le rendre périmé.
- [ ] **Déclaration du vendeur**
  Le « CV » de la propriété : voir la page suivante.
- [ ] **Titre de propriété, acte d'achat et acte d'hypothèque**
  Le notaire les vérifie.
- [ ] **Comptes de taxes, factures d'énergie, assurance habitation**
  Les acheteurs veulent connaître les coûts réels.
- [ ] **Factures de travaux et garanties transférables**
  Une garantie de toiture encore valide pèse dans la décision.
- [ ] **Rapport d'inspection préventive, facultatif**
  Environ 750 à 850 $: voir la page 16.

Selon votre propriété

Copropriété

Déclaration, carnet d'entretien, étude du fonds de prévoyance, états financiers, procès-verbaux, attestation du syndicat (annexe C).

Plex, puits ou fosse septique

Baux en vigueur, contrats de services comme le déneigement, documents sur les installations septiques et l'eau potable.

La déclaration du vendeur

Elle raconte ce que vous savez de la propriété, au meilleur de votre connaissance. C'est votre meilleure protection : ce que vous déclarez honnêtement ne pourra pas vous être reproché plus tard.

Trois réflexes

1. **Déclarez tout ce que vous savez** : infiltrations passées, réparations, insectes, pyrrhotite, amiante.
2. **Joignez les factures** qui prouvent les correctifs.
3. **Ne répondez jamais « je ne sais pas »** à ce que vous savez.

À retenir

Un défaut déclaré, et déjà reflété dans votre prix, est difficile à rouvrir en négociation.

Selon votre chemin

Vous vendez seul

Si l'acheteur a un courtier, il remplit avec vous le formulaire de l'OACIQ. Sinon, prenez celui du « Répertoire de documents » de votre profil Ubee. Avec le forfait, le service juridique vous aide à le remplir.

Vous avez un courtier

Votre courtier remplit avec vous le formulaire obligatoire de l'OACIQ. L'acheteur le signe et l'annexe à sa promesse d'achat.

Garantie légale et vices cachés

Par défaut, vous garantissez à l'acheteur que l'immeuble est exempt de vices cachés au moment de la vente.

Ce que la garantie couvre

Un vice caché, grave, qui existait au moment de la vente et que l'acheteur ignorait.

Ce qu'elle ne couvre pas

Un vice que l'acheteur connaissait, ou qu'un acheteur prudent et diligent aurait pu voir.

L'acheteur qui découvre un vice doit vous le dénoncer par écrit dans un délai raisonnable. Le recours se prescrit généralement par trois ans à partir de la découverte. Dans tous les cas, vous ne pouvez pas cacher un défaut que vous connaissez.

Vendre sans garantie légale

Succession, maison à rénover : certaines ventes se font « sans garantie légale, aux risques et périls de l'acheteur ». La mention doit figurer dans la promesse d'achat et dans l'acte de vente. L'acheteur sera plus prudent et le prix s'en ressentira peut-être : parlez-en d'abord à votre notaire.

L'inspection préventive

Faire inspecter avant d'afficher vous évite les surprises en pleine négociation. Vous pouvez corriger, ajuster le prix ou déclarer, et l'acheteur négocie souvent avec moins de méfiance.

Vous vendez seul

Avec le forfait, si un acheteur vous contacte pour un vice caché après la vente, Ubee vous accompagne sans frais : analyse, vérification de votre déclaration et orientation.



5

Dans cette étape

- Comprendre comment la valeur marchande est établie
- Choisir vos outils pour estimer
- Définir vos trois prix : plancher, cible et affichage
- Éviter les pièges classiques

Quand

Après les travaux, autour de la séance photo

Fixer le bon prix

Le prix est la décision qui pèse le plus sur votre vente. Trop élevé, il éloigne les acheteurs. Trop bas, il vous coûte de l'argent.

Fixez-le une fois la propriété prête : la peinture, les réparations et le ménage changent la valeur perçue et les photos. Avant les travaux, une estimation préliminaire suffit pour décider lesquels valent la peine.

À retenir

Comparez votre propriété à celles qui se sont vendues, pas à celles encore à vendre.

Vos quatre outils pour estimer

Du plus rapide au plus solide. Une propriété atypique, comme un plex ou une maison très rénovée, mérite presque toujours un évaluateur agréé.

Gratuit

Estimation Ubee

Un premier ordre de grandeur à partir de votre adresse, sans créer de compte.

ubee.com/combien-vaut-ma-maison

Gratuit

Évaluation municipale

Un repère fiscal seulement : elle sert à calculer vos taxes et ne suit pas toujours le marché.

Gratuit

Analyse d'un courtier

Une comparaison avec les ventes récentes de votre secteur, sans engagement.

Environ 500 $

Rapport d'un évaluateur agréé

La référence la plus solide pour justifier votre prix auprès des acheteurs.

Selon votre chemin

Vous vendez seul

Avec le forfait Vendre sans commission, le rapport de l'évaluateur agréé est inclus. Un coach vous aide ensuite à choisir le prix d'affichage.

Vous avez un courtier

Votre courtier prépare une analyse comparative du marché. Demandez à voir les ventes qui la justifient avant de fixer le prix.

À la page suivante : vos trois prix, plancher, cible et affichage.

Plancher, cible et affichage

La valeur est un chiffre ; le prix d'affichage est une stratégie. Fixez trois repères avant de publier.

1

Prix plancher

Le prix net sous lequel vous préférez ne pas vendre. Calculez-le à la page 20.

2

Prix cible

La valeur marchande réaliste, selon votre rapport d'évaluation.

3

Prix d'affichage

Ce que les acheteurs verront. Visez la tranche de prix où ils cherchent.

Le marché joue aussi

Dans un marché de vendeurs, les propriétés sont rares et les acheteurs nombreux : un prix juste peut attirer plusieurs offres. Dans un marché d'acheteurs, les visites se font rares et la négociation s'allonge : un prix compétitif dès le départ compte encore plus.

Les pièges classiques

- ✕ Fixer le prix selon ce que vous avez payé ou dépensé, plutôt que selon ce que le marché paie.
- ✕ Vous comparer à des annonces encore à vendre plutôt qu'à des propriétés vendues.
- ✕ Attendre « l'acheteur qui verra la valeur » : il compare, il ne s'attache pas à votre histoire.
- ✕ Compter sur des baisses de prix successives : elles font croire à un problème caché.

Ce qu'il vous restera

Voici les frais à prévoir et la formule du produit net. Les montants sont des repères : confirmez chacun avec le professionnel concerné.

Poste	Montant approximatif	Bon à savoir
Commission du courtier	2,8 % à 4,4 % à Québec, moyenne Ubee de 3,6 %	Plus taxes, seulement avec un courtier
Forfait Vendre sans commission	1 449 $ + taxes, environ 1 666 $	Si vous vendez seul
Certificat de localisation	Environ 1 500 $	S'il n'est plus valide
Inspection préventive	Environ 750 à 850 $	Facultative
Évaluateur agréé	Environ 500 $ ou plus	Inclus dans le forfait
Pénalité hypothécaire	3 mois d'intérêts ou DTI	Si le terme n'est pas fini : annexe A
Quittance et frais juridiques	Selon le notaire et le prêteur	Demandez la liste au notaire
Grand ménage	100 à 300 $	Selon la taille
Déménagement	120 à 180 $ l'heure	Pour deux déménageurs

La taxe de bienvenue est payée par l'acheteur, pas par vous.

La formule

Produit net = prix de vente - solde hypothécaire - pénalité et quittance - commission ou forfait - autres frais

Exemple fictif. Maison vendue 450 000 $, solde de 220 000 $, pénalité de 2 475 $ (trois mois d'intérêts à 4,5 %), forfait de 1 666 $ avec taxes, certificat de 1 500 $, inspection de 800 $ et 1 000 $ de frais juridiques : il reste **222 559 $**, avant impôt éventuel et déménagement.



Phase 2

Pendant la mise en vente

Vendre en confiance

De la mise en ligne à la vente ferme : l'annonce, les visites, les offres, puis les conditions à lever.

6 **Mettre en marché** 22

7 **Visites, offres et négociation** 24

8 **Des conditions à la vente ferme** 27

6 Mettre en marché

Quand
Jour 1

Votre annonce est votre vitrine. Elle se joue sur trois choses, dans cet ordre : les photos, le prix, la description.

Les photos

Lumineuses, nettes, dans une propriété rangée. En hiver, ajoutez des photos de la belle saison.

Le prix

Visible, et cohérent avec votre rapport d'évaluation.

La description

D'abord ce qui distingue la propriété, puis les faits : superficie, chambres, année, travaux.

Vidéo ou visite virtuelle : un plus qui donne envie de visiter. Elle n'est pas incluse dans le forfait.

Selon votre chemin

Vous vendez seul

Avec le forfait, un photographe vous appelle dans les 24 h et vos coordonnées restent privées. L'assistant d'Ubee vous guide pour publier.

Vous avez un courtier

Votre courtier inscrit la propriété sur Centris et sur les plateformes à sa disposition. Demandez-lui son plan de mise en marché.

Faire voir votre propriété

Une « vue » n'est pas une visite. La publicité fait connaître la propriété ; les photos, le prix et vos réponses rapides font le reste.

Des milliers de personnes voient l'annonce ou la publicité

Une partie clique et regarde les photos

Quelques-unes vous écrivent

Certaines viennent visiter

Une offre arrive

Faire vivre l'annonce

- ✓ Partagez le lien autour de vous, et demandez qu'on le partage : le bouche-à-oreille reste efficace.
- ✓ Installez une pancarte « À vendre ». Demandez à Ubee ce qui est offert.
- ✓ Organisez une visite libre pour recevoir plusieurs acheteurs en une journée.
- ✓ Répondez le jour même : un acheteur contacte souvent plusieurs propriétés à la fois.

Vous vendez seul

Le forfait inclut une publicité ciblée sur Facebook et Instagram : 10 000 vues garanties, dans un rayon de 20 à 80 km, pendant 7 jours. Si la cible n'est pas atteinte, la diffusion est prolongée sans frais.



7

Dans cette étape

- ✓ Bien recevoir les visites
- ✓ Lire une promesse d'achat
- ✓ Répondre et négocier
- ✓ Éviter les fraudes

Quand

Les semaines qui suivent la mise en ligne

Visites, offres et négociation

Une offre n'est pas une fin : c'est le début d'une conversation.

Bien recevoir les visites

- ✓ Soyez flexible sur les jours et les heures.
- ✓ Quittez les lieux si possible : les acheteurs osent davantage.
- ✓ Préparez vos réponses : énergie, taxes, toiture, chauffage, travaux.
- ✓ Faites le ménage, ouvrez les rideaux, allumez les lumières.
- ✓ Rangez objets de valeur et médicaments ; sortez votre animal.
- ✓ Notez le nom de chaque visiteur et ses impressions.

Recevoir une promesse d'achat

C'est une offre écrite de l'acheteur. Lisez-la en entier, calmement, et faites-la relire avant de répondre.

Élément	Ce qu'il faut vérifier
Prix	Comparé à votre prix cible, pas seulement au prix d'affichage
Conditions	Financement, inspection, vente de la propriété de l'acheteur : chacune peut retarder ou faire échouer la vente
Délais	Levée des conditions, signature chez le notaire, date d'occupation
Inclusions	Électroménagers, luminaires, rideaux, cabanon : ce qui reste et ce qui part
Garantie légale	Incluse, ou vente sans garantie légale ?
Validité	Jusqu'à quand l'acheteur attend votre réponse
Préapprobation	Une lettre de préapprobation hypothécaire distingue l'acheteur préparé de celui qui espère
Courtier de l'acheteur	S'il est représenté, qui le rémunère

⚠ **Attention aux fraudes.** Méfiez-vous d'un acheteur qui n'a rien visité mais veut acheter, qui envoie un chèque supérieur au prix en demandant de rembourser la différence, ou qui vous presse hors des canaux officiels. Le prix se paie chez le notaire.

Répondre et négocier

Accepter

Sans condition, la maison est vendue. Avec conditions, la vente dépend de leur réalisation.

Refuser

Vous n'êtes jamais obligé d'accepter une offre.

Contre-proposer

Vous changez prix, date ou inclusions. Votre contre-proposition remplace l'offre.

Jamais d'acceptation verbale : tout se fait par écrit, avec les formulaires appropriés.

Négocier intelligemment

- Fixez votre prix plancher avant de lire la première offre, quand vous êtes calme.
- Négociez plus que le prix : la date d'occupation, les inclusions ou certains frais valent parfois autant.
- Une offre basse n'est pas une insulte : répondez par une contre-proposition, car l'acheteur qui offre est souvent sérieux.
- Plusieurs offres ? Comparez leur valeur totale : plus basse mais sans condition et rapide, une offre peut valoir davantage.

Selon votre chemin

Vous vendez seul

Offre, contre-offre, modification, avis de 72 heures : les formulaires sont dans votre profil Ubee. Avec le forfait, le service juridique les valide.

Vous avez un courtier

Votre courtier vous présente chaque offre et négocie en votre nom. La décision reste la vôtre.

8

Des conditions à la vente ferme

Quand

Quelques semaines après l'acceptation

Votre offre est acceptée : félicitations. Si elle est conditionnelle, la vente n'est pas encore ferme, mais chaque condition suit un chemin prévisible.

Inspection

L'inspecteur de l'acheteur visite et remet un rapport. Donnez accès et remettez votre inspection préventive, si vous en avez une.

Financement

Le prêteur de l'acheteur évalue la propriété. Répondez vite à ses demandes de documents.

Évaluation de la banque

Inférieure au prix ? L'acheteur renégocie ou ajoute de la mise de fonds. Votre rapport d'évaluation vous appuie.

Vente de la propriété de l'acheteur

Votre vente dépend d'une autre vente. C'est la seule condition visée par la clause ci-dessous.

La clause des 72 heures

Si la promesse dépend de la vente de la propriété de l'acheteur, vous pouvez continuer à vendre. Une autre offre arrive ? Avisez le premier acheteur : il a un délai, souvent 72 heures, pour lever sa condition ou se retirer. Pour les autres conditions, une nouvelle offre ne peut être acceptée qu'en second rang.

Avant la signature

Si l'inspection révèle un problème

Trois choix : réparer, réduire le prix, ou refuser et laisser l'acheteur se retirer. Un défaut déjà déclaré et reflété dans le prix est difficile à rouvrir. Pour un défaut vraiment nouveau, demandez deux soumissions et négociez à partir de chiffres.

La levée des conditions

Chaque condition se lève par écrit avant l'échéance. Une fois toutes levées, la vente est ferme. Si une condition n'est pas levée à temps, l'offre tombe : vous remettez la propriété en marché, photos et rapport déjà prêts.

Pendant l'attente

- ✓ Gardez votre assurance habitation jusqu'au transfert de propriété.
- ✓ Ne changez rien d'important : gardez la propriété telle qu'elle a été vue.
- ✓ Confirmez avec le notaire les documents à lui fournir.
- ✓ Demandez à votre prêteur le montant exact à rembourser, et planifiez la quittance.
- ✓ Préparez le déménagement : le notaire vous demandera quand remettre les clés.

La visite préparatoire

L'acheteur revisite juste avant la signature. Laissez la propriété propre et vide de vos effets ; gardez clés, télécommandes et manuels pour la remise.



Phase 3

Après la vente ferme

Vous avez vendu

Il reste le notaire, la remise des clés, le déménagement et quelques papiers. Rien de compliqué, si c'est planifié.

- **Chez le notaire** 30
- **Remise des clés** 31
- **Votre déménagement** 32
- **Impôts et documents** 33

9

Chez le notaire

Quand

À la date prévue dans la promesse

Au Québec, le notaire est essentiel pour transférer la propriété. Il s'assure que la vente est valide et que l'argent circule correctement.

Ce que fait le notaire

- ✓ Vérifie que vous êtes propriétaire, et si quelqu'un, un conjoint par exemple, doit consentir à la vente.
- ✓ Vérifie le terrain, les servitudes et les droits de passage.
- ✓ Prépare l'acte de vente et les documents à signer.
- ✓ Rembourse votre hypothèque avec le produit de la vente et obtient la quittance.
- ✓ Prépare l'état des rajustements : taxes et autres montants répartis selon la date du transfert.
- ✓ Publie l'acte au registre foncier et vous remet votre produit net.

Qui paie quoi

En général, l'acheteur choisit le notaire et paie l'acte de vente. Certains frais vous reviennent : la quittance de votre hypothèque et sa publication, les relevés de taxes, l'état des charges de copropriété, les virements. Demandez-en la liste avant la signature.

Remise des clés et occupation

Le jour de la signature

Le notaire lit l'acte, répond à vos questions, puis vous signez. Si vous rachetez, vous retournerez chez le notaire pour votre achat, parfois le même jour. Demandez à l'avance quand vous recevrez votre produit net.

Documents à apporter

- ✓ Une pièce d'identité valide
- ✓ Le certificat de localisation
- ✓ La déclaration du vendeur
- ✓ L'acte d'achat et l'acte d'hypothèque
- ✓ La déclaration de copropriété, s'il y a lieu
- ✓ Les comptes de taxes, d'électricité, d'eau et de gaz
- ✓ Les factures de rénovation

Rester après la vente ?

Si vous devez rester quelques jours après la signature, prévoyez-le dans la promesse d'achat : date de remise des clés et indemnité d'occupation à payer à l'acheteur. Une somme peut aussi être retenue chez le notaire jusqu'à votre départ.

Bien passer le relais

Proposez aux nouveaux propriétaires une courte visite : panneau électrique, piscine, puits, adoucisseur d'eau, thermopompe. Remettez clés, télécommandes et manuels.

Votre déménagement

Un calendrier simple pour arriver serein au jour J.

Plusieurs semaines avant	Trier et donner ce qui ne sert plus, acheter des boîtes, réserver déménageurs ou camion. Autour du 1er juillet, les tarifs peuvent doubler : réservez tôt.
Jusqu'au départ	Faire et étiqueter les boîtes, retirer les éléments exclus de la vente, comme les luminaires ou les rideaux, faire le ménage.
Quelques jours avant	Changer votre adresse, transférer vos services, vider le réfrigérateur.
Le jour J	Garder avec vous documents, médicaments et vêtements ; remettre clés, télécommandes et manuels.
Après	Aviser votre assureur et conserver une copie de tous les documents de vente.

Qui aviser de votre nouvelle adresse

Hydro-Québec · **Internet et téléphone** · **Assurances** · **Banque et cartes** · **Postes Canada** · **SAAQ** · **RAMQ** · **Revenu Québec** · **Agence du revenu du Canada** · **Retraite Québec** · **Employeur** · **École et garderie**

ⓘ Le Service québécois de changement d'adresse avise plusieurs ministères et organismes du Québec en une seule démarche.

Après la vente : impôts et documents

Ces repères sont généraux ; nous ne sommes pas comptables. Validez votre situation avec un comptable ou un fiscaliste.

À retenir

Même exemptée d'impôt, la vente de votre résidence principale se déclare, dans la déclaration de l'année de la vente.

Résidence principale

Le gain est généralement exempté, mais la vente se déclare : annexe 3 et T2091(IND) au fédéral, TP-274-V au Québec.

Autre propriété

Chalet, deuxième propriété, immeuble locatif : en général, la moitié du gain en capital est imposable.

Moins de 365 jours

Le profit est généralement imposable en entier, sans exemption. Des exceptions existent.

Le détail, dont la désignation de la résidence principale et les exceptions, est à l'annexe B, page 41.

Les documents à garder

Conservez plusieurs années l'acte de vente, les factures de rénovation et les rapports : ils servent à votre déclaration de revenus et à répondre à une éventuelle réclamation.

Les 10 erreurs à éviter

Les plus coûteuses, et les plus faciles à prévenir.

1 Afficher trop cher « pour tester le marché » : les baisses successives font croire à un problème.

2 Négliger les photos et la première impression.

3 Cacher ou minimiser un défaut connu : la voie la plus rapide vers un litige.

4 Lancer de grosses rénovations sans en valider la rentabilité.

5 Ne pas lire une offre en entier, ou l'accepter verbalement.

6 Fixer sa date de vente sans connaître sa pénalité hypothécaire.

7 Découvrir à la dernière minute que le certificat de localisation est périmé.

8 Refuser des visites, ou répondre aux demandes avec des jours de retard.

9 Négocier sans prix plancher ni conseil : l'émotion prend le dessus.

10 Oublier de déclarer la vente à l'impôt, même exemptée.

Vos questions fréquentes

Combien de temps faut-il pour vendre ?

Cela dépend du prix, du secteur et de la saison. Centris rapportait un délai moyen de 62 jours pour une unifamiliale au premier trimestre de 2025. Avec le forfait, l'annonce peut être en ligne en moins d'une semaine.

Suis-je obligé de passer par un courtier ?

Non. Un propriétaire peut vendre lui-même. Le courtier apporte son expérience, l'accès à Centris et la gestion de la transaction ; vendre seul demande plus de temps, mais évite la commission.

Ubee est-elle une agence immobilière ?

Non. Ubee est une plateforme : elle met en relation, outille les vendeurs et recommande des professionnels, mais elle ne remplace pas un courtier.

Puis-je changer d'avis en cours de route ?

Oui. Avec le forfait, vous pouvez confier votre dossier à un courtier sans repartir de zéro. Avant de signer un contrat de courtage exclusif, vérifiez sa durée et ses conditions de résiliation.

Et si ma propriété ne se vend pas ?

C'est un signal, pas un échec. Vérifiez le prix, comparé aux ventes réelles, la présentation, l'accès aux visites et la saison. Le forfait n'est pas remboursé, mais l'annonce reste en ligne jusqu'à la vente et le plan B vous mène à un courtier sans repartir de zéro.

Mes coordonnées sont-elles publiées ?

Avec le forfait, vos renseignements personnels ne sont pas publiés : les acheteurs vous joignent par Ubee.

Vos questions fréquentes

Que se passe-t-il si un acheteur découvre un vice caché ?

Il doit vous le dénoncer par écrit dans un délai raisonnable, et le recours se prescrit généralement par trois ans. Une déclaration du vendeur complète est votre meilleure protection ; avec le forfait, Ubee vous aide sans frais à analyser la situation.

Dois-je faire inspecter ma maison avant de la vendre ?

Ce n'est pas obligatoire, mais c'est utile : vous connaissez l'état réel de la propriété et vous évitez les mauvaises surprises pendant les conditions.

Dois-je déclarer la vente si c’est ma résidence principale ?

Oui, même si le gain est exempté. Voyez l'annexe B.

Puis-je acheter avant d'avoir vendu ?

Oui, avec les bons outils : financement relais, marge de crédit hypothécaire ou promesse d'achat conditionnelle à la vente de votre propriété. Voyez la page 11.

Qui paie le notaire ?

Habituellement l'acheteur. Les frais de quittance et de rajustements peuvent vous revenir.

Puis-je rester chez moi après la signature ?

Oui, si c'est prévu dans la promesse d'achat : date de remise des clés et indemnité d'occupation. Voyez la page 31.

Votre liste de A à Z

Cochez au fur et à mesure : cette liste est la vôtre.

Avant de vous lancer

- [ ] Chemin choisi : annonce gratuite, forfait ou courtier
- [ ] Objectifs, prix plancher et calendrier définis, avec tous les propriétaires
- [ ] Solde, pénalité et frais de quittance confirmés par écrit par le prêteur
- [ ] Plan achat-vente choisi : synchroniser, financement relais ou offre conditionnelle
- [ ] Estimation obtenue et, au besoin, avis d'un courtier ou d'un évaluateur agréé

Préparer la propriété et le dossier

- [ ] Désencombrement, grand ménage et dépersonnalisation terminés
- [ ] Petites réparations et peinture neutre faites
- [ ] Certificat de localisation vérifié, à jour ou commandé
- [ ] Déclaration du vendeur remplie avec honnêteté, factures jointes
- [ ] Taxes, factures de services, contrats et garanties rassemblés
- [ ] Assurance habitation, documents sur le puits ou la fosse septique, baux et contrats de services, s'il y a lieu
- [ ] Inspection préventive réalisée (facultatif)
- [ ] Documents de copropriété demandés au syndicat, s'il y a lieu

Mettre en marché

- [ ] Séance photo réalisée
- [ ] Prix d'affichage fixé à partir du rapport d'évaluation
- [ ] Annonce publiée et, avec le forfait, publicité lancée

Votre liste de A à Z, suite

Mettre en marché, suite

- [ ] Lien partagé, pancarte et visite libre planifiés (facultatif)

Visites et offres

- [ ] Plages de visite flexibles, propriété propre à chaque visite
- [ ] Offres lues en entier et relues avec un conseiller
- [ ] Réponse donnée par écrit : acceptation ou contre-proposition
- [ ] Promesse conditionnelle à la vente de la propriété de l'acheteur : avis envoyé, avec preuve, avant d'accepter une autre offre

Conditions et signature

- [ ] Conditions suivies et levées par écrit
- [ ] Assurance habitation maintenue jusqu'au transfert
- [ ] Occupation après la signature prévue dans la promesse, s'il y a lieu
- [ ] Notaire confirmé et documents transmis
- [ ] Visite préparatoire terminée
- [ ] Acte signé ; clés, télécommandes et manuels remis

Après la vente

- [ ] Vente déclarée à l'impôt, au fédéral et à Revenu Québec
- [ ] Changements d’adresse et transferts de services faits
- [ ] Assureur avisé ; documents de vente conservés

Qui vous croiserez en chemin

Une vente fait intervenir plusieurs professionnels. Voici qui ils sont et à quoi ils servent.

Le courtier immobilier

Évalue, conseille sur le prix, met en marché et négocie. Il détient un permis de l'OACIQ et vous remet un contrat écrit.

L'évaluateur agréé

Produit un rapport de valeur marchande indépendant, utile pour fixer le prix. Inclus dans le forfait.

L'inspecteur en bâtiment

Examine l'état de la propriété. Une inspection préventive vous fait connaître les surprises avant l'acheteur.

L'arpenteur-géomètre

Prépare ou met à jour le certificat de localisation : terrain, bâtiment et servitudes.

Le prêteur ou le courtier hypothécaire

Confirme votre solde, calcule la pénalité et finance votre prochaine propriété.

Le notaire

Vérifie les titres, prépare et publie l'acte de vente, puis distribue les fonds. Généralement choisi par l'acheteur.

L'avocat ou le service juridique

Conseille sur les offres, les conditions et les vices cachés. Le forfait inclut un service juridique par téléphone.

Le photographe

Met la propriété en valeur pour l'annonce. Les photos professionnelles sont incluses dans le forfait.

Votre hypothèque et la pénalité

Option	Comment ça fonctionne
Rembourser à la vente	Le notaire rembourse votre prêteur avec le produit de la vente. Pénalité si le terme n'est pas fini, plus des frais de quittance.
Transférer (porter)	Vous gardez taux et conditions pour la propriété que vous achetez, selon les règles et le délai de votre prêteur.
Hypothèque ouverte	Remboursable en tout temps sans pénalité, à un taux généralement plus élevé.
Attendre la fin du terme	Aucune pénalité, si votre calendrier le permet.
Laisser l'acheteur la reprendre	Si votre prêteur l'accepte et que l'acheteur se qualifie. Un taux bas devient un argument de vente.

Comprendre la pénalité

- ✓ **Taux variable** : généralement trois mois d'intérêts.
- ✓ **Taux fixe** : le plus élevé entre trois mois d'intérêts et le différentiel de taux d'intérêt (DTI). Plusieurs grandes banques utilisent un DTI « ajusté », souvent plus élevé.

Exemple, solde de 300 000 $	Calcul
Trois mois d'intérêts	300 000 $ × 4,5 % × 3 ÷ 12 = **3 375 $**
DTI standard, 24 mois restants	300 000 $ × (5,0 % - 4,0 %) × 24 ÷ 12 = **6 000 $**

Ces exemples montrent la mécanique. Demandez le montant exact à votre prêteur, par écrit, avant de fixer votre date de vente.

Financer votre prochaine propriété

Ubee Hypothèques compare pour vous les offres de 24 prêteurs. Ubee offre aussi 100 $ si vous trouvez ailleurs un taux plus bas, aux mêmes conditions, après une préapprobation complète ; certaines conditions s'appliquent.

Impôts et résidence principale

Repères généraux, à valider avec un comptable ou un fiscaliste.

Votre résidence principale

Le gain en capital sur votre résidence principale n'est généralement pas imposable, grâce à l'exemption. Vous devez tout de même déclarer la vente l'année où elle a lieu : annexe 3 et formulaire T2091(IND) au fédéral, formulaire TP-274-V à Revenu Québec.

Une autre propriété

Chalet, deuxième propriété, immeuble locatif : en général, la moitié du gain en capital est imposable. La désignation de résidence principale peut réduire ou éliminer l'impôt, mais pour une seule propriété par année.

La règle anti-flip

Si vous avez possédé la propriété moins de 365 jours consécutifs, le profit est généralement traité comme un revenu d'entreprise, entièrement imposable, et l'exemption est refusée. Des exceptions existent pour certains événements de vie, comme une relocalisation pour un emploi, une séparation ou un décès.

Vos frais de déménagement

Certains sont déductibles, sous conditions. Demandez à votre comptable.

Vous quittez le Québec ou le Canada ?

Les règles fiscales et la remise du produit de la vente peuvent changer pour un non-résident. Parlez à votre comptable et à votre notaire avant d'afficher.

À retenir

L'exemption ne dispense pas de produire les formulaires, et un oubli peut coûter cher.

Situations particulières

Si l'une de ces situations est la vôtre, commencez par elle : c'est souvent là que les délais se perdent.

Situation	Ce qu'il faut savoir	Premier réflexe
Copropriété	Depuis la loi 16, le syndicat tient un carnet d'entretien et une étude du fonds de prévoyance. À la vente, vous remettez à l'acheteur une attestation du syndicat, qui a 15 jours pour la fournir. Règlements en vigueur depuis le 14 août 2025.	Demandez tôt l'attestation, la déclaration, le carnet, l'étude, les états financiers et les procès-verbaux.
Succession	Le liquidateur vend au nom de la succession, souvent sans garantie légale.	Voyez un notaire avant d'afficher : qui signe, et à quelles conditions.
Séparation	Mariés ou unis civilement : les deux conjoints doivent consentir à la vente de la résidence familiale, peu importe le titre. Conjoints de fait : cette protection ne s'applique généralement pas.	Convenez par écrit des conditions et du partage, avec un avocat ou un notaire.
Plusieurs propriétaires	Tous doivent s'entendre et signer.	Fixez ensemble prix plancher, décideur et calendrier.
Propriété louée	Les baux se poursuivent avec l'acheteur. Une visite exige un préavis de 24 heures ; le locataire peut la refuser avant 9 h et après 21 h.	Prévenez vos locataires tôt et préparez les copies de baux.
Maison à rénover	Vous pouvez vendre sans garantie légale ; l'acheteur sera plus prudent.	Décrivez l'état honnêtement et fixez un prix en conséquence.
À déclarer	Pyrrhotite selon la région, amiante, fosse septique ou puits non conformes, dégâts d'eau passés.	Faites inspecter, gardez les rapports et déclarez.
Terrain ou commercial	La négociation, la fiscalité et les documents diffèrent.	Comparez des courtiers expérimentés dans ce type de bien.

Sources et avis important

Ce guide présente de l'information générale ; il ne remplace pas l'avis d'un notaire, d'un avocat, d'un comptable ou d'un courtier. Les offres, prix et inclusions d'Ubee peuvent changer : confirmez-les sur **ubee.com** avant d'acheter un forfait.

Ubee

- Vendre sa maison sans commission au Québec, forfait 1 449 $
- Trouver un courtier, service gratuit
- Commission des courtiers par secteur
- Vendre avec ou sans courtier
- Ubee Hypothèques

Hypothèque et fiscalité

- RBC, Frais de remboursement anticipé
- Revenu Québec, Désignation d'une résidence principale
- Crowe MacKay, Règles sur la revente rapide de propriétés (2026)

Processus de vente et réglementation

- Centris, Comment vendre sa maison en 12 étapes
- Centris, Les risques de vendre sans courtier
- Centris, Le home staging
- Centris, Marché de la revente au 1er trimestre 2025
- Protégez-Vous et OACIQ, Vendre une propriété en toute transparence
- CAA-Québec, Vendre sa maison : vos options
- ACFC, Vendre votre maison
- Québec.ca, Mesures pour les copropriétés
- Protégez-Vous et Chambre des notaires, Droits des conjoints sur la résidence familiale
- Code civil du Québec, bail du logement et vente

Dernière mise à jour du guide et des sources : novembre 2026.



ubee.com
Avec ou sans courtier

Prêt à vendre en confiance ?

Estimez votre propriété, choisissez votre chemin et lancez votre annonce sur **ubee.com**.

Annonce gratuite
Vendez sans commission, à votre rythme.

Forfait 1 449 $
Plus taxes. Photos pro, évaluateur et coach.

Trouver un courtier
Jumelage gratuit en 24 h, sans engagement.

Ubee

Guide du vendeur. Information générale ; elle ne remplace pas l'avis d'un professionnel.