DOWNTOWNMONTREALCONDO.CA

Guide du vendeur

Tout ce qu'il faut préparer pour vendre un condo au centre de Montréal, en 8 étapes. Gratuit, à lire ici ou à télécharger.

1. Faites vos calculs

- Solde de votre hypothèque et pénalité de remboursement anticipé : demandez-les à votre prêteur.
- Frais de radiation de l'hypothèque chez le notaire (payés par le vendeur).
- Rétribution du courtier, si vous vendez avec un courtier.
- Impôt : la résidence principale est généralement exonérée. Pour un condo locatif ou un investissement, parlez à un comptable.

2. Rassemblez les documents

- Acte de vente (titre) et certificat de localisation (le notaire de l'acheteur peut en exiger un récent).
- Déclaration de copropriété et règlements de l'immeuble.
- Procès-verbaux des dernières assemblées, états financiers et budget du syndicat.
- Étude du fonds de prévoyance et carnet d'entretien.
- Comptes de taxes municipales et scolaires, relevé de vos frais de condo.

3. Déclarez ce que vous savez

- Avec un courtier, le formulaire « Déclarations du vendeur » est obligatoire.
- Sans courtier, la garantie légale de qualité s'applique quand même : déclarez les défauts que vous connaissez (dégâts d'eau, travaux votés, cotisations spéciales).

4. Fixez le bon prix

- Comparez avec les ventes récentes dans votre immeuble et votre quartier, pas avec la moyenne de la ville.
- Demandez une évaluation gratuite sur downtownmontrealcondo.ca.

5. Préparez le condo

- Désencombrez, faites les petites réparations, repeignez au besoin.
- Photos lumineuses, prises par vous ou un photographe : jamais copiées d'un autre site.

6. Mettez en marché

- Avec un courtier partenaire : inscription sur Centris et sur la fiche de votre immeuble ici.
- Sans courtier : affichez votre condo gratuitement dans « À vendre ».

7. Négociez les offres

- La promesse d'achat précise le prix, les inclusions, la date de signature et les conditions (inspection, financement, lecture des documents du syndicat).
- Respectez les délais indiqués pour accepter, refuser ou faire une contre-proposition.

8. Chez le notaire

- L'acheteur choisit habituellement le notaire et paie ses honoraires.
- Les taxes et les frais de condo sont ajustés à la date de la vente.
- Remettez clés, puces, télécommandes et codes à la prise de possession.

Ce guide donne de l'information générale. Ce n'est pas un avis juridique, fiscal ou financier : consultez un notaire, un comptable ou un courtier pour votre situation.

Une question? Parlez à un expert, gratuitement :
downtownmontrealcondo.ca/fr/contact/