

ImmoJL.com

GUIDE IMMOBILIER

Vendre sa propriété lors d'une séparation

Des repères clairs pour avancer avec confiance, à votre rythme.

ÉQUIPE IMMOJL • COURTIERS IMMOBILIERS

Une étape importante

COMPRENDRE, PLANIFIER, AVANCER



Une approche humaine et structurée

Une séparation soulève des questions personnelles, financières et immobilières. Notre rôle est de vous accompagner avec discrétion, impartialité dans les échanges et une stratégie adaptée à vos objectifs.

Les trois décisions à clarifier

CONSERVER	Une personne souhaite garder la propriété.
VENDRE	La propriété sera mise sur le marché.
PLANIFIER	Les délais et les responsabilités seront définis.

1. Évaluer votre situation

QUI PEUT CONSERVER LA PROPRIÉTÉ?

Commencer par les chiffres

Avant de décider, chaque personne devrait examiner sa capacité d'emprunt, ses revenus, ses dépenses, ses obligations financières et le coût réel de la propriété après la séparation.

Bilan financier à effectuer

- ✓ Solde hypothécaire et conditions du prêt
- ✓ Revenus, dettes et capacité d’emprunt individuelle
- ✓ Taxes, assurances, entretien et réparations
- ✓ Frais de refinancement ou de vente
- ✓ Évaluation de la valeur marchande actuelle

QUESTION CLÉ

La personne qui souhaite conserver la maison pourra-t-elle assumer seule toutes les dépenses, durablement?

2. Garder la propriété

TRANSFERT ET FINANCEMENT

Une entente avant le transfert

Si l'un des conjoints conserve la maison, il faut déterminer les modalités de rachat de la part de l'autre et les faire valider par les professionnels concernés. Le transfert de propriété et la libération des obligations hypothécaires sont deux questions distinctes.

1. **Établir la valeur de la propriété**
2. **Calculer la valeur nette et la part à racheter**
3. **Consulter un prêteur pour le financement**
4. **Formaliser les ententes avec les professionnels**
5. **Signer les actes requis chez le notaire**

À NE PAS OUBLIER

Un transfert de titre ne retire pas automatiquement une personne du prêt hypothécaire. Il faut obtenir les confirmations nécessaires du prêteur et du notaire.

3. Vendre la propriété

STRATÉGIE ET MISE EN MARCHÉ



Une vente préparée avec soin

Si la vente est retenue, il est utile de convenir ensemble du prix demandé, des réparations, des visites, des communications et de la façon d'étudier les offres. Une méthode claire réduit les tensions et les retards.

Évaluer

Analyser les ventes comparables et la concurrence.

Valoriser

Présenter les espaces sous leur meilleur jour.

Diffuser

Photographies, visibilité et mise en marché.

Négocier

Comparer le prix, les conditions et les délais.

4. Comprendre la valeur nette

TROIS SCÉNARIOS POSSIBLES

Le prix de vente n’est pas le montant à partager

Le produit net dépend notamment du solde hypothécaire, des frais de vente, des ajustements et des autres sommes à régler. Le partage dépend des droits de chacun et des ententes applicables.

VALEUR NETTE POSITIVE

Le prix de vente dépasse les dettes et les frais liés à la transaction.

VALEUR NETTE PRÈS DE ZÉRO

Il reste peu ou pas de montant disponible après le règlement des obligations.

DETTE SUPÉRIEURE À LA VALEUR

Le produit de vente ne suffit pas à rembourser les obligations : consultez rapidement le prêteur et les professionnels.

Chaque situation demande une analyse personnalisée.

5. Les documents essentiels

PRÉPARER LA VENTE

- [ ] Acte d’acquisition et informations sur les propriétaires
- [ ] Relevé hypothécaire et coordonnées du prêteur
- [ ] Certificat de localisation à jour, si requis
- [ ] Comptes de taxes municipales et scolaires
- [ ] Déclaration du vendeur et documents justificatifs
- [ ] Factures de rénovations, garanties et permis
- [ ] Documents du syndicat (si copropriété)
- [ ] Baux et documents locatifs (si immeuble à revenus)
- [ ] Ententes ou jugements pertinents à la séparation

Notre équipe vous aide à identifier les documents utiles et à préparer une mise en marché transparente.

6. Les frais à prévoir

ANTICIPER POUR MIEUX DÉCIDER

Les principaux postes à vérifier

Les coûts varient selon votre prêt, votre propriété et les ententes conclues. Demandez des montants à jour aux professionnels avant d'établir le produit net anticipé.

Rétribution du courtier	Selon le contrat de courtage
Remboursement du prêt	Solde et frais applicables
Quittance / radiation	Selon les frais du prêteur et du notaire
Certificat de localisation	Si un nouveau certificat est requis
Ajustements chez le notaire	Taxes et autres charges à répartir
Réparations et préparation	Selon l’état de la propriété

EXEMPLE DE CALCUL

Prix de vente - hypothèque - frais - ajustements = produit net estimatif, avant tout partage entre les parties.

7. Les étapes de la vente

DE LA PREMIÈRE RENCONTRE AU NOTAIRE

01 **Rencontre et définition des objectifs**

02 **Analyse du marché et stratégie de prix**

03 **Préparation de la propriété et des documents**

04 **Photographies et mise en marché**

05 **Visites et communications**

06 **Promesse d’achat et négociations**

07 **Réalisation des conditions**

08 **Signature de l’acte de vente et remise des clés**

À vos côtés, à chaque étape

ÉQUIPE IMMOJL



Plus qu’une transaction, une relation de confiance.

Chaque histoire est unique. Nous vous aidons à prendre des décisions immobilières éclairées avec écoute, respect et discrétion.

Julie Lebeau
Courtier immobilier
514-585-8354
julie@immojl.com

Caroline Bombardier
Courtier immobilier
514-607-9677
caroline@immojl.com

Geneviève Hashchak
Courtier immobilier
514-824-9089
genevieve@immojl.com

Guide informatif : consultez un notaire, un avocat et un conseiller financier pour votre situation.