



GABRIELA JONAS

Préparer la suite, sans pression

Un guide pratique pour réfléchir à votre maison, à vos options et à la prochaine étape.

Pour les propriétaires de Saint-Constant

CE QUE VOUS TROUVEREZ

- 1 Ce guide est pour vous si...
- 2 Trois chemins possibles
- 3 Un plan en sept étapes
- 4 Avant d'investir dans la maison
- 5 Six questions utiles
- 6 Comment me joindre

Gratuit · Confidentiel · Sans obligation

Gabriela Jonas

COURTIER IMMOBILIER

Royal LePage Expert, agence immobilière

APPELEZ OU TEXTEZ

514 266-0419



COMMENCER DOUCEMENT

Vous n'avez pas besoin d'être prêt à vendre.

Une maison occupée pendant longtemps contient bien plus que des meubles. Elle porte des habitudes, des souvenirs, des efforts et une grande partie de votre histoire. Préparer la suite ne signifie pas partir. Cela signifie comprendre vos possibilités avant qu'une décision devienne urgente.

Ce guide peut vous aider si...

- ✓ vous aimez votre maison, mais elle demande plus d'énergie qu'avant;
- ✓ vous vous demandez ce qu'elle vaut, sans vouloir la mettre en vente;
- ✓ vous souhaitez organiser vos documents et vos biens tranquillement;
- ✓ vous aimeriez que votre famille comprenne vos préférences;
- ✓ vous préférez avoir un plan avant d'en avoir absolument besoin.

Ce que ce guide n'est pas

- ✓ Ce n'est pas une évaluation agréée, ni un avis juridique ou fiscal.
- ✓ Ce n'est pas une invitation à vendre cette année, ni un engagement quelconque.
- ✓ Ce n'est pas un formulaire : vous pouvez tout lire sans laisser vos coordonnées.

Vous pouvez faire une seule petite étape aujourd'hui et laisser les autres pour plus tard.



VOS OPTIONS

Trois chemins possibles

La bonne décision n'est pas la même pour tout le monde. La comparaison honnête, c'est de juger les trois options avec les mêmes critères — pas seulement avec le prix.

01

Rester

Adapter certaines pièces, réduire l'entretien et rendre la maison plus simple ou plus sécuritaire.

02

Préparer

Connaître la valeur, classer les documents et trier graduellement, sans fixer de date.

03

Déménager

Comparer les prochaines habitations et construire un plan financier avant de vendre.

Comparez les options avec les mêmes critères

- Confort au quotidien
- Entretien et accessibilité
- Liberté et tranquillité
- Coût mensuel réel
- Proximité de la famille et des services
- Ce que vous laissez à vos proches

Écrivez les trois options sur une feuille et notez-les de 1 à 5 sur chaque critère.

La réponse apparaît souvent d'elle-même.

L'erreur la plus fréquente

Choisir en fonction du prix de vente seulement. Une maison qui se vend bien mais qui vous laisse dans un logement mal adapté n'est pas une bonne décision. La destination compte autant que le montant.



LE PLAN

Un plan en sept étapes

L'ordre protège votre temps, votre énergie et votre pouvoir de décision.

01

Clarifier ce que vous voulez protéger

Votre autonomie, votre quartier, vos habitudes, votre budget et les objets qui comptent vraiment.

02

Faire l'inventaire réel de la maison

Notez les réparations, l'entretien, l'accessibilité et les espaces qui ne servent presque plus.

03

Connaître une fourchette de valeur

Une opinion confidentielle permet de réfléchir avec de vrais chiffres, sans engagement de vendre.

04

Imaginer la destination avant la vente

Comparez les logements, copropriétés, résidences ou autres possibilités avant de fixer une date.

Vous n'êtes pas obligé de suivre l'ordre

Si une étape vous semble lourde aujourd'hui, sautez-la. Les sept étapes fonctionnent aussi séparément. La seule que je vous recommande de ne pas sauter est la troisième : connaître une fourchette de valeur change souvent toute la réflexion.



LE PLAN

Continuer à votre rythme

05 **Trier doucement et par catégories**

Commencez par les papiers et les objets faciles. Gardez les souvenirs pour plus tard.

06 **Choisir le bon niveau de préparation**

Certaines améliorations sont utiles; d'autres ne seront jamais récupérées. Demandez conseil avant de rénover.

07 **Décider lorsque le plan vous convient**

La bonne date est celle où la prochaine étape, le budget et le soutien sont suffisamment clairs.

Aucune de ces étapes n'exige de mettre votre maison en vente. Elles servent à vous donner le choix, au moment où vous le voudrez.

Trois choses faciles à faire cette semaine

1. Rassembler le compte de taxes et le certificat de localisation dans une chemise.
2. Faire le tour de la maison et noter trois choses qui demandent trop d'entretien.
3. En parler à une personne de confiance — sans rien décider.



ÉVITER LES DÉPENSES INUTILES

Avant d'investir dans la maison



Ne rénovez pas pour vendre avant de savoir ce que les acheteurs valorisent réellement.

Une peinture ciblée, un bon rangement et quelques réparations peuvent rapporter davantage qu'une rénovation coûteuse. Une visite-conseil, avant de dépenser, peut vous éviter des milliers de dollars.

Les documents utiles à rassembler

☐ Compte de taxes municipales

☐ Factures de rénovations importantes

☐ Garanties et manuels

☐ Certificat de localisation

☐ Solde hypothécaire approximatif

☐ Liste des travaux connus

Un conseil pratique

Rassemblez ces documents dans une seule chemise, même si vous ne vendez jamais. Le jour où vous ou votre famille en aurez besoin, tout sera au même endroit.

Trois dépenses rarement récupérées à la vente

1. Une rénovation de cuisine ou de salle de bain haut de gamme faite juste avant de vendre.
2. Un aménagement paysager coûteux ou une piscine installée pour « aider la vente ».
3. Des finitions très personnalisées qui plaisent à peu d'acheteurs.



POUR RÉFLÉCHIR

Six questions utiles

Vous n'avez pas besoin d'y répondre aujourd'hui. Utilisez-les pour amorcer une réflexion ou une conversation familiale. Les lignes sont là si vous voulez écrire.

1 Qu'est-ce que j'aime encore le plus dans cette maison?

2 Qu'est-ce qui me demande maintenant trop d'effort, de temps ou d'argent?

3 Où aimerais-je vivre si je choisissais une maison plus simple?

4 Quels objets et souvenirs doivent absolument me suivre?

5 Quelle information financière me manque pour comparer mes options?

6 Qui aimerais-je consulter avant de prendre une décision?



Une première conversation peut rester exploratoire.

Je peux vous aider à comparer trois scénarios : rester avec quelques adaptations, préparer une vente plus tard, ou planifier un déménagement maintenant. Vous gardez le contrôle du rythme et de la décision.

- ✓ Opinion de valeur confidentielle
- ✓ Calendrier réaliste
- ✓ Priorités de préparation
- ✓ Conversation sans obligation



Gabriela Jonas

COURTIER IMMOBILIER

Royal LePage Expert, agence immobilière

514 266-0419

gabriela.jonas@royallepage.ca

TÉLÉPHONE

514 266-0419

Appelez, je répons moi-même

TEXTO

MAISON

Textez ce mot au 514 266-0419

EN LIGNE

gabrielajonas.com/preparer

Guide complet et formulaire

Ce guide est fourni à titre informatif seulement et ne remplace pas des conseils juridiques, fiscaux, financiers ou notariaux adaptés à votre situation. Les fourchettes de valeur sont des opinions et non des évaluations agréées. Aucune obligation de vendre, de signer ou de retenir mes services n'est créée par la lecture de ce guide ou par une première conversation.



EXPERT

Agence immobilière
Franchisée indépendante et autonome

Gabriela Jonas, courtier immobilier · 514 266-0419 · gabriela.jonas@royallepage.ca