MAXIME MYSKIW · REALTOR®

WINNIPEG ET SES ALENTOURS · WINNIPEG AND AREA

Vendre à Winnipeg

Selling in Winnipeg

Le guide du vendeur : fixer le bon prix, préparer la maison, lire les offres et savoir ce qu'il vous restera vraiment.

The seller's guide: setting the right price, preparing your home, reading offers and knowing what you'll actually walk away with.



Agent immobilier bilingue
Bilingual real estate advisor

ÉDITION 2026 · 2026 EDITION

real

REALTOR®

Avant de commencer

Before we start



Vendre une maison, ce n'est pas seulement trouver un acheteur. C'est choisir le bon moment, le bon prix et les bonnes conditions, puis tenir le cap quand les offres arrivent.

C'est souvent votre plus gros actif : chaque décision se traduit en milliers de dollars. Ce guide montre comment je prépare une mise en vente, ce qui fait bouger le prix à Winnipeg, et comment calculer ce qu'il vous restera. Le reste, les recherches, les papiers, les suivis, c'est mon travail.

Selling a home isn't just finding a buyer. This guide shows how I prepare a listing, what really moves prices in Winnipeg, and how to work out what you'll keep. The rest, the research, the paperwork, the follow-ups, is my job.

Maxime

MAXIME MYSKIW, REALTOR® · REAL BROKER MANITOBA LTD.

REPRÉSENTANT CERTIFIÉ VERT DU CANADA (CCGR)
CANADIAN CERTIFIED GREEN REPRESENTATIVE (CCGR)

Mon engagement envers vous

- **Un processus simplifié** : je vérifie les permis, je retrouve l'historique de la maison et je monte le dossier pour vous.
- Un prix recommandé appuyé sur des ventes réelles, expliqué ligne par ligne.
- Une mise en marché bilingue, pour rejoindre aussi les acheteurs francophones.
- Un compte rendu après chaque visite et un point sur le marché chaque semaine.
- Une analyse écrite de chaque offre : ce que vous toucherez réellement.
- La mise en valeur de vos améliorations énergétiques (CCGR).

My commitment to you

- **A simpler process**: I check the permits, dig up the home's history and build the file for you.
- A recommended price backed by real sales, explained line by line.
- Bilingual marketing, so your home also reaches francophone buyers.
- Feedback after every showing and a market update every week.
- A written review of every offer: what you'll actually net.
- Highlighting your energy upgrades (CCGR).

01

Le parcours en huit étapes

The path, in eight steps

De la première rencontre à la remise des clés, comptez généralement de deux à quatre mois.

From our first meeting to handing over the keys, plan on two to four months.

01

FAIRE LE POINT

Calendrier, prochain logement, hypothèque et montant net visé.

UNE RENCONTRE

TAKE STOCK

Timeline, next home, mortgage and the net amount you're aiming for.

ONE MEETING

02

FIXER LE PRIX

Analyse comparative de marché et stratégie de mise en vente.

QUELQUES JOURS

SET THE PRICE

Comparative market analysis and listing strategy.

A FEW DAYS

03

PRÉPARER LA MAISON

Réparations ciblées, désencombrement, mise en valeur, documents.

1 À 4 SEMAINES

PREPARE THE HOME

Targeted repairs, decluttering, staging, paperwork.

1 TO 4 WEEKS

04

PHOTOGRAPHIER ET LANCER

Photos professionnelles, plan, description bilingue, MLS®.

ENVIRON UNE SEMAINE

PHOTOGRAPH AND LAUNCH

Professional photos, floor plan, bilingual description, MLS®.

ABOUT A WEEK

05

VISITES

Visites privées, portes ouvertes au besoin, retours des acheteurs.

VARIABLE SELON LE MARCHÉ

SHOWINGS

Private showings, open houses if useful, buyer feedback.

DEPENDS ON THE MARKET

06

OFFRES ET NÉGOCIATION

Analyse de chaque offre, contre-offres, acceptation.

24 À 48 HEURES PAR OFFRE

OFFERS AND NEGOTIATION

Reviewing each offer, counter-offers, acceptance.

24 TO 48 HOURS PER OFFER

07

PÉRIODE CONDITIONNELLE

L'acheteur fait inspecter et confirme son financement.

ENVIRON 5 À 10 JOURS

CONDITIONAL PERIOD

The buyer inspects and confirms financing.

ABOUT 5 TO 10 DAYS

08

CLÔTURE ET POSSESSION

Signature chez l'avocat, remboursement de l'hypothèque, clés.

HABITUELLEMENT 30 À 90 JOURS

CLOSING AND POSSESSION

Signing with your lawyer, mortgage payout, keys.

USUALLY 30 TO 90 DAYS

02

Ce qu'il vous restera vraiment

What you'll actually walk away with

Le prix de vente n'est pas ce que vous déposerez à la banque. Avant de parler de prix, on calcule votre montant net.

The sale price isn't what lands in your account. Before we talk price, we work out your net amount.

POSTE ITEM	CE QU'IL FAUT SAVOIR WHAT TO KNOW
Rétribution du courtage *Brokerage commission*	Négociée à la signature du contrat de mise en vente, plus la TPS. *Agreed when the listing contract is signed, plus GST.*
Pénalité hypothécaire *Prepayment penalty*	Taux fixe : souvent le plus élevé de trois mois d'intérêts ou du différentiel de taux. Taux variable : généralement trois mois d'intérêts. *Fixed rate: often the greater of three months' interest or the rate differential. Variable: usually three months' interest.*
Quittance et avocat *Discharge and lawyer*	Frais du prêteur pour radier l'hypothèque, honoraires de l'avocat (demandez une soumission écrite). *The lender's discharge fee, plus your lawyer's fees (ask for a written quote).*
Ajustements *Adjustments*	Taxes et frais de condo répartis à la possession. Taxes payées en juin : l'acheteur vous rembourse sa part. *Taxes and condo fees split at possession. Taxes paid in June: the buyer reimburses their share.*
Préparation et déménagement *Preparation and moving*	Réparations, peinture, entreposage, déménageurs, nettoyage. *Repairs, paint, storage, movers, cleaning.*

LE CONSEIL DE MAXIME · MAXIME'S ADVICE

Selon l'échéance de votre terme, quelques semaines de décalage sur la date de possession peuvent changer la pénalité de plusieurs milliers de dollars. Et si votre hypothèque est transférable, elle peut disparaître. On vérifie avec votre prêteur avant de fixer la date.

Depending on when your term ends, a few weeks either way on the possession date can change the penalty by thousands. And a portable mortgage can make it disappear. We check with your lender before setting the date.

À SURVEILLER · WATCH OUT

Résidence principale. Le gain est généralement exempté d'impôt, mais la vente doit être déclarée (annexe 3 et formulaire T2091). Partie louée, entreprise, chalet ou immeuble locatif : parlez-en à un comptable avant de signer.

Principal residence. The gain is generally tax-exempt, but the sale must be reported (Schedule 3 and Form T2091). Part rented, used for business, cottage or rental: talk to an accountant before you sign.

Votre calcul, ensemble

Your numbers, together

ESTIMATION DU PRODUIT NET NET PROCEEDS ESTIMATE	MONTANT AMOUNT
Prix de vente estimé · *Estimated sale price*	
Moins : courtage et TPS · *Less: commission and GST*	
Moins : solde de l'hypothèque · *Less: mortgage balance*	
Moins : pénalité et quittance · *Less: penalty and discharge*	
Moins : avocat · *Less: lawyer*	
Plus ou moins : ajustements · *Plus or minus: adjustments*	
Moins : préparation et déménagement · *Less: preparation and moving*	
Produit net estimé · *Estimated net proceeds*	

03

Le prix, la décision qui pèse le plus

Price, the decision that matters most

Comment je détermine la valeur

Les acheteurs ne voient pas ce que la maison vous a coûté : ils la comparent aux autres. Je pars donc des ventes récentes de votre secteur (superficie, âge, état, emplacement), j'ajuste pour ce qui distingue la vôtre (garage, sous-sol, rénovations, terrain) et j'ajoute les maisons en concurrence cette semaine-là.

How I determine value

Buyers don't see what your home cost you: they compare it to everything else. So I start from recent sales in your area (size, age, condition, location), adjust for what sets yours apart (garage, basement, renovations, lot) and add the homes competing that same week.

À SURVEILLER · WATCH OUT

L'évaluation municipale n'est pas la valeur marchande. La Ville évalue à une date de référence antérieure, pour les taxes. Ce n'est pas une base de prix fiable.

The City assessment isn't market value. The City values properties as of an earlier date, for taxes. It isn't a reliable basis for pricing.

Pourquoi un prix trop haut coûte cher

Les premiers jours sont ceux où votre maison attire le plus d'attention. Trop chère, les acheteurs passent leur chemin ; baissée trois semaines plus tard, elle fait dire « qu'est-ce qui cloche ? ». Elle finit souvent par se vendre moins cher que si elle avait été bien affichée dès le départ.

Why overpricing is expensive

The first days are when your home gets the most attention. Overpriced, buyers move on; reduced three weeks later, it makes people ask "what's wrong with it?". It often ends up selling for less than if it had been priced right from the start.

Deux stratégies courantes

Two common strategies

	PRIX AU MARCHÉ LIST AT MARKET VALUE	**DATE DE PRÉSENTATION DES OFFRES** SET AN OFFER DATE
Principe *How it works*	Prix affiché = valeur estimée. Offres reçues au fil de l'eau. *List price matches value. Offers come in as they come.*	Toutes les offres étudiées à une heure fixe ; prix affiché souvent plus bas. *All offers reviewed at a set time; list price often lower.*
Avantages *Pros*	Clair, plus de souplesse sur conditions et dates. *Clear, more flexibility on conditions and dates.*	Concentre la demande, peut créer de la concurrence. *Concentrates demand, can create competition.*
Risques *Risks*	Moins de pression sur les acheteurs. *Less pressure on buyers.*	Sans demande, il faut un plan B. *Without demand, you need a plan B.*
Idéal quand… *Best when…*	Maison unique ou secteur plus calme. *Unique home or calmer area.*	Secteur très demandé, maison bien préparée. *High-demand area, well-prepared home.*

04
Choisir le bon moment
Choosing the right time

SAISON SEASON	**CE QU'IL FAUT SAVOIR** WHAT TO KNOW
Printemps *Spring*	La plus active : plus d'acheteurs, mais plus de concurrence. *The busiest: more buyers, but more competing listings.*
Été *Summer*	Terrains à leur meilleur ; ralentissement au cœur des vacances. *Yards at their best; slower at the height of the holidays.*
Automne *Fall*	Un deuxième souffle : des acheteurs pressés d'être installés avant l'hiver. *A second wind: buyers keen to settle before winter.*
Hiver *Winter*	Moins de concurrence. Qui visite par -30 °C est sérieux. *Less competition. Buyers viewing at -30°C are serious.*

05
Préparer la maison
Preparing your home

Ce qui rapporte, et ce qui ne rapporte pas

Les petits travaux qui enlèvent des objections rapportent presque toujours : peinture neutre, ampoules, robinet qui fuit, joints, porte qui frotte. Chaque petit défaut visible fait penser à l'acheteur qu'il y en a d'autres.

Une cuisine ou une salle de bain refaite juste avant de vendre se récupère rarement en totalité. Avant de gros frais, je vous dis ce que les acheteurs de votre secteur paient vraiment.

What pays off, and what doesn't

Small jobs that remove objections almost always pay off: neutral paint, bulbs, a dripping tap, caulking, a sticking door. Every visible flaw makes buyers wonder what else they can't see.

A new kitchen or bathroom right before selling rarely pays back in full. Before you spend serious money, I'll tell you what buyers in your area actually pay for.

PIÈCE PAR PIÈCE · ROOM BY ROOM

☐ Entrée : dégagée, lumineuse, rien au sol	*Entrance: clear, bright, nothing on the floor*
☐ Cuisine : comptoirs presque vides, aucune odeur	*Kitchen: counters nearly empty, no odours*
☐ Salon : moins de meubles, plus d'espace	*Living room: less furniture, more space*
☐ Chambres : lits faits, penderies à moitié vides	*Bedrooms: beds made, closets half-empty*
☐ Salles de bain : serviettes neuves, produits rangés	*Bathrooms: fresh towels, products put away*
☐ Sous-sol : sec, bien éclairé	*Basement: dry, well lit*
☐ Photos de famille et objets personnels rangés	*Family photos and personal items put away*
☐ Extérieur : déneigé et sablé l'hiver, pelouse tondue l'été	*Outside: cleared and salted in winter, mowed in summer*

LE CONSEIL DE MAXIME · MAXIME'S ADVICE

Vous pensez vendre l'hiver prochain ? Faisons prendre les photos extérieures dès cet été. Une façade avec pelouse verte accroche bien plus qu'un banc de neige.

Thinking of selling next winter? Let's take the exterior photos this summer. A front view with green grass grabs far more attention than a snowbank.

Vous préparez la maison. Je monte le dossier.

À Winnipeg, les acheteurs s'inquiètent de l'eau au sous-sol et des fondations : un dossier complet a un vrai effet sur les offres. Donnez-moi ce que vous avez ; je vérifie les permits auprès de la Ville, je retrouve ce qui manque et je présente le tout aux acheteurs.

You get the home ready. I build the file.

In Winnipeg, buyers worry about basement water and foundations: a complete file has a real effect on offers. Give me what you have; I check the permits with the City, track down what's missing and present it all to buyers.

CE QUI ENTRE DANS LE DOSSIER · WHAT GOES IN THE FILE

☐ Factures et dates : toiture, fournaise, chauffe-eau, fenêtres	*Receipts and dates: roof, furnace, water heater, windows*
☐ Clapet antiretour et puisard : reçu et permis	*Backwater valve and sump pit: receipt and permit*
☐ Fondation, drains : factures et garanties transférables	*Foundation, weeping tile: invoices and transferable warranties*
☐ Électricité et plomberie mises à niveau	*Electrical and plumbing upgrades*
☐ Consommation d'énergie et améliorations (isolation, thermopompe)	*Energy use and upgrades (insulation, heat pump)*
☐ Permis des rénovations, surtout une suite au sous-sol	*Renovation permits, especially a basement suite*
☐ Condo : états financiers, fonds de réserve, procès-verbaux	*Condo: financials, reserve fund, minutes*

À SURVEILLER · WATCH OUT

Ce que vous savez, vous le dites. Au Manitoba, la déclaration sur l'état de la propriété est facultative, mais un vendeur ne peut ni cacher un vice caché qu'il connaît ni donner une fausse information. Une infiltration ou des travaux sans permis finissent presque toujours par sortir : mieux vaut avant la signature qu'après.

What you know, you disclose. In Manitoba, a disclosure statement is optional, but a seller can't hide a known latent defect or give false information. A leak or unpermitted work almost always comes out: better before signing than after.

L'inspection avant la mise en vente

Quelques centaines de dollars pour découvrir les problèmes avant l'acheteur, et les corriger ou les chiffrer. Utile pour une maison ancienne ou une date d'offres. Le revers : ce qu'elle révèle doit être divulgué.

Pre-listing inspection

A few hundred dollars to find problems before the buyer does, and fix or price them. Useful for an older home or an offer date. The flip side: whatever it reveals must be disclosed.

06

La mise en marché

Marketing your home

— **Photos professionnelles** à la bonne heure, et une façade qui donne envie de cliquer.

— **Plan d'étage** avec dimensions : les acheteurs arrivent aux visites déjà convaincus.

— **Vidéo et réseaux sociaux** : une courte visite filmée circule bien plus que des photos.

— **Description bilingue** : la communauté francophone est un bassin d'acheteurs que la plupart des annonces ignorent.

— **MLS® et REALTOR.ca**, et mon réseau d'acheteurs et de courtiers.

— **Professional photos** at the right time of day, and a front shot people want to click.

— **Floor plan** with measurements: buyers arrive at showings already convinced.

— **Video and social**: a short filmed tour travels much further than photos.

— **Bilingual description**: Winnipeg's francophone community is a pool of buyers most listings ignore.

— **MLS® and REALTOR.ca**, plus my network of buyers and agents.

07

Les visites

Showings

Après chaque visite, je demande un retour au courtier de l'acheteur et je vous le transmets tel quel. Si plusieurs acheteurs disent la même chose, on s'en occupe.

— **Sortez** : les acheteurs ne parlent pas franchement devant vous.

— **Rangez** objets de valeur, médicaments et papiers.

— **Allumez** tout, ouvrez les rideaux, chauffez confortablement.

— **Les animaux** : sortez-les ou gardez-les dans une cage identifiée.

— **Soyez flexible** : une visite refusée, c'est parfois la meilleure offre.

After each showing, I ask the buyer's agent for feedback and pass it on unfiltered. If several buyers say the same thing, we deal with it.

— **Leave**: buyers won't speak freely in front of you.

— **Put away** valuables, medication and papers.

— **Turn on** every light, open the curtains, keep it warm.

— **Pets**: take them out or keep them in a labelled crate.

— **Be flexible**: a declined showing is sometimes the best offer.

08

Lire une offre

Reading an offer

La meilleure offre n'est pas toujours la plus élevée : c'est celle qui a le plus de chances de se rendre jusqu'à la clôture.

The best offer isn't always the highest: it's the one most likely to make it to closing.

ÉLÉMENT ELEMENT	CE QUE JE REGARDE WHAT I LOOK AT
Prix *Price*	Comparé à l'analyse de marché, converti en montant net. *Compared to the market analysis, converted into a net amount.*
Conditions *Conditions*	Lesquelles et combien de jours. Sans condition d'inspection, une offre peut valoir plus qu'une plus haute. *Which ones and how many days. With no inspection condition, an offer can beat a higher one.*
Financement et dépôt *Financing and deposit*	Préapprobation, mise de fonds, montant du dépôt : l'engagement réel de l'acheteur. *Pre-approval, down payment, deposit size: the buyer's real commitment.*
Date de possession *Possession date*	Compatible avec votre déménagement ? Sinon : double loyer ou prêt-relais. *Does it fit your move? If not: double housing costs or a bridge loan.*
Vente de sa maison *Sale of their home*	On négocie une clause qui vous laisse recevoir d'autres offres. *We negotiate a clause that lets you keep accepting offers.*

Contre-offre et offres multiples

Vous pouvez accepter, refuser ou contre-proposer. Avec plusieurs offres, je vous présente un tableau comparatif et les options, dans le strict respect de la confidentialité entre acheteurs.

Counter-offers and multiple offers

You can accept, reject or counter. With several offers, I give you a side-by-side comparison and the options, strictly respecting confidentiality between buyers.

LE CONSEIL DE MAXIME · MAXIME'S ADVICE

Une demande de réduction après l'inspection n'est pas une insulte : c'est une négociation. On regarde si elle est fondée, ce que coûterait la réparation, et ce que vous risquez si la vente tombe.

A price reduction request after the inspection isn't an insult: it's a negotiation. We look at whether it's justified, what the repair would cost, and what you risk if the deal collapses.

09
De l'offre ferme aux clés
From firm deal to keys

☐ Confirmer votre avocat et lui donner les coordonnées du prêteur	*Confirm your lawyer and send your lender's details*
☐ Signer les documents environ une semaine avant	*Sign the documents about a week before*
☐ Garder l'assurance habitation jusqu'à la possession	*Keep home insurance until possession*
☐ Entretenir la maison et laisser les inclusions en état	*Maintain the home and leave inclusions working*
☐ Transférer Hydro et l'eau ; faire suivre le courrier	*Transfer Hydro and water; forward your mail*
☐ Laisser clés, télécommandes, codes et manuels	*Leave keys, remotes, codes and manuals*

Le jour de la possession, votre avocat rembourse l'hypothèque et vous remet le solde, généralement dans les jours qui suivent. · *On possession day, your lawyer pays out the mortgage and sends you the balance, usually within days.*

10
Vendre et acheter en même temps
Selling and buying at the same time

OPTION OPTION	AVANTAGES PROS	RISQUES RISKS
Vendre d'abord *Sell first*	Budget exact, pas deux maisons. *Exact budget, no two homes.*	Trouver avant la possession, ou logement temporaire. *Find one before possession, or temporary housing.*
Acheter d'abord *Buy first*	Vous ne ratez pas la maison voulue. *You don't miss the home you want.*	Deux hypothèques si la vente tarde. *Two mortgages if the sale drags.*
Sous condition de vente *Conditional on sale*	Protégé si la maison ne se vend pas. *Protected if yours doesn't sell.*	Offre moins attrayante en marché actif. *Less attractive in a busy market.*

LE CONSEIL DE MAXIME · MAXIME'S ADVICE

Quand je vous accompagne des deux côtés, j'aligne les deux dates dès le départ, avec un ou deux jours de marge. C'est ce qui sépare une journée de déménagement tendue d'une journée normale.

When I handle both sides, I line up both dates from the start, with a day or two of margin. That's what separates a tense moving day from a normal one.

Combien vaut votre maison aujourd'hui ?

What is your home worth today?

Je vous prépare une analyse de marché gratuite et sans engagement, avec une estimation de votre produit net. Vous saurez où vous en êtes, que vous vendiez dans un mois ou dans deux ans.

I'll prepare a free, no-obligation market analysis, with an estimate of your net proceeds. You'll know where you stand, whether you sell next month or in two years.

TÉLÉPHONE · PHONE	431-588-2279
COURRIEL · EMAIL	maxime@maximemyskiw.ca
WEB	maximemyskiw.ca
INSTAGRAM	@maxime.myskiw.realtor
COURTAGE · BROKERAGE	Real Broker Manitoba Ltd.
CERTIFICATION	Représentant certifié vert du Canada (CCGR) Canadian Certified Green Representative (CCGR)



Canadian Certified Green Representative

Ce guide est fourni à titre informatif et ne remplace pas l'avis d'un avocat, d'un prêteur ou d'un comptable. Les montants, taux et règles cités sont ceux en vigueur en septembre 2026 et peuvent changer. Les marques de commerce REALTOR® et MLS® sont contrôlées par l'Association canadienne de l'immeuble (ACI) et désignent ses membres. Ne vise pas à solliciter des vendeurs déjà liés par contrat avec un autre courtier.

This guide is for information only and does not replace advice from a lawyer, lender or accountant. Amounts, rates and rules are current as of September 2026 and may change. The trademarks REALTOR® and MLS® are controlled by The Canadian Real Estate Association (CREA) and identify its members. Not intended to solicit sellers already under contract with another brokerage.