

NATHAN DROLET

COURTIER IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
& COMMERCIAL



L'INTÉGRAL[®]

Le guide que vous devez consulter avant votre prochaine transaction



**UNE GRACIEUSE TÉ DE
VOTRE COURTIER**

NATHAN DROLET

COURTIER IMMOBILIER RÉSIDENTIEL & COMMERCIAL

NATHAN.DROLET@REMAX-QUEBEC.COM

WWW.NATHANDROLET.CA

418.929.5053

À propos de moi...

Je me démarque par mon dynamisme, ma transparence et mes multiples compétences en immobilier: le tout pour pouvoir accompagner mes clients d'une main de maître.

Mon **permis de courtage résidentiel et commercial** ainsi que mon penchant pour les projets d'investissement me permettent d'avoir la main sur tous les types de transactions, tout en apportant une importante valeur ajoutée à mes clients.

Véritable passionné du domaine depuis mes débuts, je suis parvenu à obtenir plusieurs accomplissements à mon actif. En moins de trois ans de carrière dans le domaine, j'ai accumulé plus de **210 transactions notariées avec succès**.

M'étant classé **38e sur un total de plus de 3 300 courtiers RE/MAX au Québec en termes de volume de ventes notariées en 2023**, je suis entièrement dévoué au succès de mes transactions et n'ai qu'un seul but: **voir ma précieuse clientèle satisfaite !**



TABLE DES MATIÈRES

Magasiner son courtier.....	2
Contrat de courtage.....	4
Photos & visites.....	7
Offres & négociations.....	9
Planifications déménagement.....	11
Signer l'acte de vente.....	13

« J'ai passé à travers votre guide très utile, et qui est d'ailleurs d'une grande pertinence pour nous avant la mise en vente de notre maison. Nous avons pris les points importants en note et les prendrons définitivement en considération lorsque le temps venu. Merci pour ce super guide! »

-R. Pienitz

C'est avec un grand plaisir que nous vous présentons ce projet.

L'INTÉGRAL est un ouvrage qui vous permet d'avoir une vue d'ensemble sur les étapes et démarches à prévoir avec votre courtier immobilier. Vous aiguiller de A à Z lors de la vente de votre propriété, c'est notre mission !

Ce guide deviendra votre référence en matière immobilière. Nous avons combiné textes et vidéos afin de vous communiquer la meilleure qualité d'information.

Le guide comprend de courtes vidéos sous forme de [liens en bleu, surlignés](#). Vous n'aurez qu'à cliquer dessus pour les visionner.



MAGASINER SON COURTIER

Magasiner un professionnel de l'immobilier est une étape qui impactera tout le reste du processus. Voici donc quelques éléments à prendre en considération pour faire le bon choix :

1 - Expérience et qualifications :

Assurez-vous que votre courtier a de l'expérience dans le domaine et qu'il est qualifié pour vous aider à réaliser votre projet.

2 - Vérifiez ses références, ses certifications et ses licences : Allez sur le site de l'OACIQ pour valider l'état du permis d'un courtier en cliquant sur l'encadré:



3 - Connaissances du marché : Il est important que votre courtier immobilier connaisse bien le marché de la région en question.

CE QUI EST PRIMORDIAL AVEC VOTRE COURTIER IMMOBILIER !



Cliquez sur le lien pour visionner la courte vidéo

4 - Disponibilités : Assurez-vous que votre courtier soit disponible pour vous aider à tout moment, que ce soit pour répondre à vos questions ou pour vous accompagner lors des visites de propriétés.

5 - Honnêteté et transparence : Un bon courtier doit être honnête et transparent avec vous à toutes les étapes du processus d'achat ou de vente. Ne faites pas de compromis !

5 - Réputation : Renseignez-vous sur la réputation du courtier en question. Demandez à des amis ou de la famille s'ils ont déjà travaillé avec lui et ce qu'ils en ont pensé. Vous pouvez aussi regarder ses avis sur Google, ou encore ses réseaux sociaux. Cela vous donnera une bonne idée de sa dynamique et des commentaires à son égard.

MON ASTUCE #1

Lorsque vous rencontrez un courtier pour la vente de votre propriété, n'hésitez pas à poser des tonnes de questions de toutes sortes. 80% du travail derrière l'évaluation de la valeur marchande d'une maison se fait avant le rendez-vous. C'est donc le meilleur moment pour tester ses connaissances, ses compétences et découvrir **quel genre de courtier est-il vraiment.**

De l'autre côté, lorsque vous rencontrez un courtier pour l'achat d'une propriété, la première chose qu'il doit réussir à vous montrer, c'est **sa capacité à écouter vos besoins.** Pose-t-il les bonnes questions sur votre situation ? Est-ce qu'il accueille vos inquiétudes et vos peurs ? Est-ce qu'il parvient à vous mettre en confiance lors d'une simple discussion ?

Si ce n'est pas le cas, ne lui remettez pas la responsabilité de vous dénicher votre futur salon. Allez vers le courtier qui veut vous rendre service, et non pas celui qui vous voit comme une autre transaction.

Gardez en tête que le bon courtier pour vous n'est pas nécessairement celui qui a le plus de transactions à son actif ou celui qui a une page Instagram de plus de 50K abonnés. C'est plutôt celui qui parle le même langage que vous et qui saura vous rassurer dans toute sorte de situation !

SIGNER UN CONTRAT DE COURTAGE

Signer une entente de courtage est une étape qui peut faire peur. Prenez le temps de vérifier toutes les informations:

1. La durée du contrat
2. Les frais de courtage
3. Les obligations des parties
4. Les conditions de résiliation
5. Les clauses spécifiques

Assurez-vous d'avoir un plan clair et élaboré dès le début. C'est toujours plus facile de construire sur des fondations solides que sur des bases chancelantes !

Concernant la durée du contrat, le «standard» est de 6 mois à 1 an avec option de révocabilité sans frais ni pénalités, mais il a y plusieurs combinaisons différentes possibles. Le tout dépend bien sûr de votre situation et votre plan d'action. Aucune situation n'est identique à la vôtre.

Sachez qu'un bon courtier ne vous forcera jamais à travailler avec lui. Le but d'un contrat est d'assurer une bonne entente entre les deux parties et non pas de vous contraindre à toutes sortes de conditions qui n'en finissent plus.

Truc important



UN ÉLÉMENT IMPORTANT À FAIRE LORS DE LA SIGNATURE

CONTRAT & RÉTRIBUTION

Parlons-en de la fameuse commission. Est-elle vraiment nécessaire? Est-elle négociable? Est-ce que le client a un mot à dire?

Partons du début. La commission sert à couvrir les coûts liés à la commercialisation de la propriété :

1. Les frais de publicité;
2. Les frais d'inscription dans les bases de données immobilières;
3. La prise de photos et les visites de propriétés;
4. Le temps investi par votre courtier dans votre dossier;
5. Les protections offertes par le courtier;
6. Toute l'expertise offerte*

La rétribution se situe généralement entre 4 et 6 % dépendamment du secteur et de l'état du marché actuel.

Il faut savoir qu'il y a un prix à tout de nos jours. Donc, sachez que si vous réussissez à faire baisser la rétribution d'un courtier, vous devez vous attendre à recevoir un service moins complet. Votre courtier sera porté à mettre moins de temps et d'énergie dans votre projet, ce qui mènera à une plus petite visibilité pour votre propriété et une collaboration plutôt basique.

Gardez en tête qu'un courtier, n'étant pas payé à l'heure mais bien au contrat, a toutes les raisons de mettre les efforts nécessaires pour vendre votre maison dans les plus brefs délais, et ce au meilleur prix.

→ **À FAIRE ATTENTION AVEC LA RÉTRIBUTION!** ←

* À noter que tous les courtiers ont l'obligation de suivre un certain nombre d'unités de formation continue à chaque cycle de 2 ans, ce qui fait en sorte que nous sommes toujours informés des dernières lois et de détails cruciaux qui pourraient potentiellement mettre un frein à vos transactions (**ex: formations en lien avec les nouvelles lois de copropriétés, les changements récents avec la garantie légale de qualité, les expertises de radon, etc.**)

UN CONTRAT POUR ACHETER

Si vous êtes indécis à l'idée d'acheter avec l'aide d'un courtier, n'hésitez plus ! C'est un service **gratuit** qui vous permettra d'entrer dans un immense réseau de contact et qui vous donnera accès **aux meilleurs conseils.**

En fait, travailler avec un courtier immobilier vous permettra d'épargner du temps et de l'énergie tout en maximisant vos chances de trouver **la propriété idéale.**

De plus, si vous achetez une propriété qui est en vente par un courtier sans être vous-même représenté, vous vous retrouverez en situation de double représentation, **ce qui n'est pas souhaitable.** Plusieurs inconvénients tels que des conflits d'intérêts, une perte de confidentialité, des négociations limitées (sans parler de l'augmentation des risques juridiques pour le courtier) vous **mettront des bâtons dans les roues.**

Il est donc fortement recommandé de faire appel à un courtier immobilier pour vous représenter lors de l'achat d'une propriété, afin d'**éviter ces complications potentielles** et de bénéficier de l'expertise et de la protection d'un professionnel.

Voici une courte liste des éléments avec lesquels un courtier acheteur pourra vous aider :

1. **La recherches d'opportunités sur le marché et hors marché**
2. **Cibler les problématiques potentielles et éléments à faire attention lors des visites**
3. **Assurer une valeur de revente supérieure au prix payé**
4. **La négociation et la rédaction des documents**
5. **Des protections offertes en cas de délais / désistements ou décès du vendeur**
6. **Un accompagnement sécurisant à chaque étape de la transaction**
7. **Des références clé comme des inspecteurs, entrepreneurs, notaires, etc.**

PHOTOS ET VISITES

LA FAMEUSE PREMIÈRE IMPRESSION

Sachant que c'est majoritairement lors de la première impression que les acheteurs prennent une décision, il est impératif que votre propriété soit à son meilleur.

Fenêtres brisées, poignées chancelantes, fuites d'eau, condensation dans les fenêtres: ce sont tous des détails qui endommagent la réputation de votre maison.

Assurez-vous de régler le tout avant la prise de photos et le début des visites. Si vous ne savez pas par quoi commencer, sachez que votre courtier pourra vous orienter vers les priorités.

Il est donc important de prendre soin de votre propriété en effectuant des entretiens fréquents et en procédant aux réparations nécessaires. C'est en faisant tout cela, à travers les années, que vous maintiendrez la valeur de votre investissement.

→ L'IMPORTANT DES PHOTOS ←

FAITES DE VOTRE PROPRIÉTÉ UN ESPACE INVITANT

Gardez à l'abri du regard tous les objets et produits de soins personnels. Vous devez éviter à tout prix de présenter un espace encombré. Sans oublier de le maintenir, puisqu'on ne sait jamais quand une visite peut s'imposer. Soyez toujours prêt !

La propreté est particulièrement importante durant la période des visites. Les saletés sont repérées rapidement par les visiteurs et vous feront perdre des points.

8

Notez que l'ajout de clins d'oeil décoratifs comme des plantes, des livres ou même un bouquet de fleur seront des atouts.

Assurez-vous que l'ensemble de ces accessoires soit impersonnel. Créez un environnement neutre et objectif qui aidera à maximiser la vente de votre propriété.

METTRE EN PLACE DES SYSTÈMES POUR DÉPERSONNALISER LA PROPRIÉTÉ

 *Quelques astuces*

ÉCLAIRAGE & ANIMAUX

Afin de créer une atmosphère accueillante pour les visiteurs, il est important de bien éclairer votre propriété, surtout si la visite a lieu en soirée. Laissez toutes les lumières extérieures et intérieures allumées et remplacez les ampoules si nécessaire.

Il faut également tenir compte des préférences et des besoins des visiteurs, notamment en ce qui concerne les animaux de compagnie. Bien qu'ils puissent être les meilleurs amis de l'homme, certaines personnes peuvent être craintives ou allergiques.

Par conséquent, il est recommandé de garder vos animaux de compagnie à l'écart pendant les visites. Cela permettra aux visiteurs de se sentir à l'aise et de se concentrer sur la visite de votre propriété.

JE VOUS DÉVOILE MES TRUCS POUR MAXIMISER MON « CLOSING »

PENDANT MES VISITES !



OFFRES ET NÉGOCIATIONS

La période englobant la présentation des offres au vendeur, les négociations et la réalisation des conditions dure environ 2 à 3 semaines. C'est très rapide ! Il faut savoir que cette étape est parfois appréhendée par les vendeurs et les acheteurs, car ce sont des journées instables et décisives. Elle sont remplies de promesses, mais surtout de **STRESS**.

C'est le moment crucial qui décidera de la tournure de votre projet.

Votre rôle, étant représenté par un courtier, c'est de lui faire confiance plus que jamais. Il est primordial d'avoir une communication claire, de lui fournir les informations pertinentes et de rester disponible en tout temps.

COMMENT GÉRER LA PARTIE LA PLUS CORSÉE D'UNE TRANSACTION ?

 *Astuce pertinent*

CONFIANCE AVANT TOUT

Le délai standard pour répondre à une promesse d'achat se situe entre 12h et 48h. Cependant, il peut être plus court en cas d'offres multiples ; de là l'importance d'avoir une excellente communication.

Normalement, vous devriez avoir pris le temps, lors des premières rencontres, de discuter de vos objectifs, vos attentes et vos limites. Si ce n'est pas le cas, c'est le moment ou jamais ! Assurez-vous qu'il n'y ai ni malentendu, ni confusion entre vous.

Détail important : Si, par exemple, vous ne serez pas disponible durant un certain temps, parce que vous partez à l'extérieur ou pour toute autre raison, il est capital d'en faire part à votre courtier.

Tout au long de cette étape, gardez l'esprit ouvert et faites confiance à votre courtier.

Si vous vous êtes rendu jusque là avec lui, c'est parce qu'il fait du bon travail !

→ LA COMMUNICATION, C'EST LA CLÉ ←

PLANIFICATION DU DÉMÉNAGEMENT

GRAND MÉNAGE

L'heure est venue de prendre des décisions sur ce que vous gardez, donnez et jetez.

Petit truc pour ce que vous désirez **garder**: Les grandes épiceries ont souvent un surplus de boîtes de cartons rigides (boîtes de bananes ou de pommes) qui pourraient vous être bien utiles.

Pour ce que vous désirez **jeter ou vendre**, votre meilleur ami dans un cas comme ça sera Facebook Marketplace ou d'autres sites comme Kijiji. On y trouve des acheteurs pour tout !

—→ PETIT TRUC POUR VOUS AIDER À ÉPURER ←—

PRÉPARER VOTRE NOUVELLE MAISON

La dernière étape et non la moindre est d'exécuter quelques tâches dans votre prochaine maison. Si vous comptez repeindre certaines pièces, changer des luminaires ou même ajouter des rideaux, assurez-vous de compléter le tout **avant la date officielle** d'emménagement.

De plus, prenez le temps d'astiquer toutes les surfaces, puisque lorsque vos meubles viendront vous rejoindre, la tâche vous sera plus difficile surtout dans le chaos des premiers jours.

FAITES VOS TRAVAUX AVANT LE DÉMÉNAGEMENT

↑
Quelque chose que je recommande toujours à mes clients

CHANGEMENT D'ADRESSE

Il y a tellement de choses à prévoir lors d'une transaction et déménager en est une majeure. Malheureusement, elle est souvent mise de côté par les courtiers. Pourtant, elle fait partie entièrement du processus. Les étapes sont de :

1. Programmer votre changement d'adresse;
2. Faire un grand ménage;
3. Engager des professionnels pour vous déménager;
4. Préparer votre nouveau chez vous.

N'oubliez pas d'aviser également votre employeur, votre banque et vos fournisseurs de services publics . Sachez que la grande majorité d'entre eux offre également ce service en ligne.

TROUVER VOS DÉMÉNAGEURS

Pour trouver la bonne compagnie de déménagement, commencez par faire une recherche en ligne des déménageurs dans votre région. Lisez les commentaires et les évaluations des clients pour vous aider à déterminer la qualité des services de chaque entreprise.

Il existe aussi plusieurs applications telles que Moving Checklist Pro, MoveAdvisor et Moving Planner qui pourront certainement vous aider tout au long de l'organisation.

Voici un site qui vous permet de comparer rapidement les prix des déménageurs selon votre secteur:

SOUMISSIONSDEMENAGEURS.CA

Commençons avec le début. Pour effectuer un transfert de domicile avec les organisations gouvernementales, Service Québec a mis sur place un système entièrement en ligne pour compléter simultanément la modification auprès de 7 secteurs provinciaux:

ÉTAPES POUR VOTRE CHANGEMENT D'ADRESSE

NOTAIRE : SIGNER L'ACTE DE VENTE

Si vous êtes identifié comme l'acheteur dans une transaction, sachez qu'il sera de vostra responsabilité de choisir le notaire. Encore une fois, votre courtier vous sera d'une grande aide, puisque dans le cadre de son travail, il a fait affaire avec de nombreux notaires. S'il ne vous transmet pas automatiquement une liste de références, n'hésitez pas à lui en faire la demande.

Étant représenté par un courtier, vous avez un allié très précieux à vos côtés pour passer chez le notaire.

Normalement, c'est lui qui s'occupera de transférer la documentation nécessaire à l'administration du notaire en question, mais ayez en main les versions originales de votre acte de vente et d'hypothèque, votre certificat de localisation, vos taxes scolaires et municipales ainsi que tous les documents de copropriété, si applicable. Il s'assurera également de la véracité des informations partagées et pourra vous servir de témoin lors du rendez-vous.

—————> **BONUS À VOUS FAIRE PART** <————

————— **FIN** —————

Si ce guide vous a donné envie d'en savoir plus sur les services d'un courtier ou de connaître la valeur de votre propriété, écrivez-moi pour une consultation gratuite et sans engagement !

C'EST BIEN SIMPLE:

418-929-5053

nathan.drolet@remax-quebec.com

TÉMOIGNAGES

Nathan Drolet - Courtier Immobilier
RE/MAX

5,0 ★★★★★ 74 avis ©

Je recommande chaudement Nathan si vous souhaitez vendre ou acheter ; il nous informe constamment, il est très à l'écoute, très disponible, patient, courtois, en plus d'être très déterminé à atteindre les objectifs recherchés par ses clients. L'implication de Nathan est sans équivoque, le bonheur de ses clients lui tient à cœur. Faites le bon choix! ;) Merci encore pour tout Nathan !

-Louis

Service exceptionnel. Nathan est très humain et honnête. On a eu un accompagnement de qualité, des conseils professionnels et personnalisés. Il est très bienveillant avec ses clients et possède de nombreux contacts pouvant aider dans les éléments annexe d'un achat tels que l'hypothèque, etc.

-Sofiane

Le meilleur courtier de la région de Québec sans aucun doute ! Il m'a grandement aidé lors de l'acquisition de ma première propriété, je le recommande à tous !

-Louis-Olivier

Parfois, on se demande si on peut se passer d'un courtier. La réponse est non, on ne va jamais faire une aussi bonne affaire, sans en avoir un. Merci Nathan et Lana (son adjointe) ! Vous avez fait la différence dans mon processus de vente et d'achat d'une nouvelle maison !

-José Ataides

Un agent super impliqué qui nous a trouvé une maison « off market » parfaite. De plus, il a obtenu un excellent prix pour la vente de notre maison. C'est avec un agent comme Nathan qu'on se rend compte de ce qu'un professionnel peut apporter dans un processus de changement de maison !

-François

Que se soit Nathan ou son adjointe, Lana, c'est une équipe de feu ! 🔥 Disponibles et créatifs, ils sauront réaliser tous vos projets immobiliers!

-Guillaume

