

DominiqueRacine



Courtier immobilier



DominiqueRacine.com |   | **Cell. : 514 386-7415**

Biographie

Dominique Racine

De la comptabilité à la gestion immobilière commerciale et résidentielle, en passant par les soins infirmiers, Dominique Racine a accumulé au fil des années le bagage idéal pour bâtir une solide carrière de courtier. Son parcours était tout tracé pour qu'elle se dirige vers l'immobilier. Peu importe le domaine dans lequel elle a exercé, il lui a toujours fallu une bonne dose d'empathie et d'écoute, en plus d'avoir une excellente capacité d'adaptation.

Le fort désir de Dominique à vouloir aider les gens dans leurs projets immobiliers lui donne l'énergie nécessaire pour accomplir ses mandats avec efficacité. Femme d'équipe, elle sait qu'avec RE/MAX ROYAL (JORDAN) Inc. à ses côtés, elle sera toujours à l'avant-garde du monde de l'immobilier. En plus de travailler avec les meilleurs, elle a la chance d'œuvrer dans les régions de Vaudreuil-Soulanges, de l'Ouest-de-l'Île, de Laval et de la Rive-Nord : « Autant j'ai choisi ces régions pour y habiter et y investir, autant j'ai du plaisir à les faire découvrir aux gens que je côtoie. Il fait bon y vivre et y travailler. »

Au travail comme à la maison, Dominique accorde une importance de premier rang tant à sa famille qu'à celle de ses clients. Elle tient sa grande générosité et sa dévotion de ses parents : « Je viens d'une famille qui a la fibre entrepreneuriale. Mon père a été un bâtisseur, un fonceur, un investisseur. Sa générosité et son intégrité étaient inégalables, c'est naturel pour moi de fonctionner ainsi, j'aime toujours donner un petit quelque chose de plus. »



Lorsqu'on lui demande de nous parler d'un bon coup dans sa carrière, elle nous répond humblement que chacune de ses transactions est un bon coup, que savoir s'adapter à chaque situation l'est tout autant. Acheter et vendre une propriété n'est pas quelque chose que les gens font fréquemment. Il est parfois difficile pour eux de bien exprimer leurs désirs et leurs besoins au travers de leurs obligations. Les situations sont parfois délicates : « Je dois réussir à lire entre les lignes pour bien accompagner mes clients. De l'ouverture d'esprit et beaucoup de respect, voilà ce que ça prend. »

Depuis plus de 18 ans, elle travaille dans l'intérêt de ses nombreux clients qui eux, sont unanimes : Dominique a une facilité naturelle à comprendre les gens. Avec elle, pas besoin de dessin, elle n'a qu'à vous écouter et elle saisit; elle sait, tout simplement.

Statistiques

RE/MAX



DANS LE MONDE

Une présence dans plus de 100 pays rassemblant plus de **120 000 courtiers** sur 5 continents.



AU CANADA

Le leader de l'immobilier, présent depuis plus de 40 ans et comptant plus de **21 000 courtiers**.



AU QUÉBEC

Fondé en 1982, RE/MAX est **no. 1** avec plus de **3700 courtiers** partout en province

Représente **25 %** de tous les courtiers au Québec

Réalise **42 %** des transactions immobilières au Québec

Plus de **2 propriétés** sur **5** vendues par des courtiers RE/MAX

La bannière immobilière la **plus visitée** sur le Web

Sources : Centris mars 2018, OACIQ, Com-Score année 2017, RE/MAX Québec.

Statistiques

RE/MAX

AU PROFIT DE



1,1 million de dollars remis à Opération Enfant Soleil en 2017.

Un impressionnant total de **22,6 millions** remis depuis les débuts du téléthon en 1987.



Plus de **2 propriétés** sur **5** vendues par un courtier RE/MAX, soit **59 593** transactions immobilières au Québec.



2,60 fois plus de visiteurs sur notre site que notre plus proche compétiteur

31 409 129 visites sur **remax-quebec.com**

47 % des recherches effectuées sur les sites de bannières immobilières se font sur **remax-quebec.com**



143 664 725 pages vues.

Votre inscription vue en moyenne **424 fois**.

Sources : Centris mars 2018, Google analytics, province de Québec de janvier à septembre 2018.

Présentations

de RE/MAX ROYAL (JORDAN) INC.

Courtiers exceptionnels, résultats exceptionnels, ça, c'est RE/MAX.

RE/MAX ROYAL (JORDAN) Inc. est une Agence immobilière franchisée indépendante et autonome de RE/MAX Québec.

RE/MAX ROYAL (JORDAN) Inc. s'engage à travailler avec des courtiers exceptionnels qui fournissent des résultats exceptionnels comme Dominique Racine.

Ensemble, nous prenons nos engagements au sérieux !

Nul besoin de nous croire sur parole, avec le plus grand nombre de transactions annuelles depuis les 11 dernières années de tous les bureaux RE/MAX du Québec, nous pouvons dire que personne ne vend plus que RE/MAX ROYAL (JORDAN) Inc.



RE/MAX
ROYAL (JORDAN) INC.

Agence immobilière
Franchisé indépendant et autonome
de RE/MAX Québec



DominiqueRacine.com |   | Cell. : 514 386-7415

Programmes

RE/MAX


Tranquilli-T

On protège nos clients!

- Délai et désistement • Décès
- Assistance juridique • Petites créances


Sécuri-T

Perte d'emploi!

Réalisez votre transaction sans craindre une perte d'emploi qui mettrait en péril le remboursement de votre hypothèque.


Intégri-T

Garantie de qualité du bâtiment!

Réalisez votre transaction sans craindre les conséquences d'un recours pour vice caché.



Stratégie

de mise en marché



Une stratégie performante sur les réseaux sociaux  



Promotion de votre propriété sur Centris, RE/MAX Québec et dominiqueracine.com



Gestion des offres d'achats et gestion de la complexité de la transaction lors des cas plus complexes



Conseils de « Home staging » avant la prise de photos



Rapports mensuels et courriels de suivi



Photographie HDR professionnelle



Procédures

lors de la prise du contrat de courtage

Procédures

- Présentation de l'évaluation de la valeur marchande de votre propriété
- Signature du contrat de courtage
- Prise de photos professionnelles
- Inscription sur les sites; Centris, Remax-Québec.com, DominiqueRacine.com
- Installation de l'enseigne
- Préparation de la stratégie marketing
- Début des visites, suivis et comptes rendus
- Qualification des acheteurs
- Gestion des communications
- Assistance étape par étape

Promesse d'achat

- Présentation de toutes les promesses d'achat en ma présence
- Gestion des offres multiples
- Discussion des différentes options
- Négociation
- Étude des documents, clauses particulières, détails et conditions
- Gestion des cas plus complexes (pyrite, vermiculite, ocre ferreuse etc.)
- Réalisation des conditions (inspection, financement, autres)
- Conciliation, modération et accompagnement

Les frais encourus par les items suivants doivent être assumés par le vendeur :

** montants approximatifs*

- Certificat de localisation (800 \$ + taxes) (si applicable)*
- Radiation hypothèque existante « quittance » (500 \$ à 700 \$ + taxes)*
- Pénalité sur remboursement anticipé d'hypothèque, s'il y a lieu
- Rétribution + TPS et TVQ, selon la stratégie choisie

À noter qu'aucun fonds ne sera libéré par le notaire avant que le transfert des titres de propriétés ne soit enregistré au bureau de la publicité des droits du Québec par ce dernier; prévoir de 1 à 15 jours ouvrables.

Comment préparer sa maison pour une prise de photos

Directives générales

- À l'arrivée du photographe, allumer toutes les lumières pour assurer la plus grande luminosité possible. Cela contribuera également à réchauffer l'ambiance.
- Assurez-vous qu'il y a des ampoules dans chaque lampe et plafonnier et que ceux-ci soient branchés.
- Si vous avez des animaux, placez-les dans une pièce déjà photographiée pour éviter qu'ils nuisent au travail du photographe et qu'ils apparaissent sur les photos.
- Tenez-vous derrière notre photographe. Évitez de passer devant l'objectif ou d'apparaître dans le miroir. Attention, la lentille capture plus large que vous ne le croyez !
- Éteindre les téléviseurs et les écrans d'ordinateurs pendant la séance photo.
- Prévoir le Home Staging la veille ou AVANT l'arrivée du photographe, et non pendant la session de photos.

Préparatifs/conseils pour les photos extérieures

Dégager la façade de la maison !

- Garer les véhicules dans le garage ou sur l'autre côté de la rue et non devant la maison. Ne jamais garer la voiture devant la maison pour assurer au photographe une vue dégagée de votre résidence.
- Ranger tous les items attirant les regards tels, les bacs à déchets et de recyclage, filets de hockey ou de basketball, sacs de sel pour la glace, outils, pelles, journaux, publi-sac etc.
- Si vous n'avez pas de garage, ranger ces items dans un cabanon ou sur le côté de la maison de sorte à ce qu'ils ne soient pas visibles depuis la rue.
- En hiver, assurez-vous de bien déneiger votre entrée ainsi que les passages et marches menant à votre maison.
- Répandre du sel, poussière de roche ou tout autre produit déglaçant pour minimiser la présence de plaques de glace menant de la rue à une entrée. Vous pourriez être tenus responsables de tout incident impliquant une chute d'un visiteur, d'un courtier ou d'un photographe.
- L'été, assurez-vous que votre paysagement soit soigné et le gazon tondu.

Faciliter l'accès du photographe à votre cour arrière !

- Particulièrement en hiver, assurez-vous que la cour est accessible.
- Si possible, dégager un couloir assez large pour qu'une personne puisse accéder au fond de la cour.
- En été, assurez-vous que tous les articles de jardin, boyaux d'arrosage, articles de piscine et jouets sont rangés et hors de vue.
- Si vous avez des animaux, prendre soin de bien ramasser les excréments laissés sur le terrain.

Préparatifs/conseils pour les photos intérieures

Le hall d'entrée

- Éviter la présence de patère ou celle-ci doit être dégagée.
- Ranger les souliers, bottes, parapluies et manteaux et les placer hors de vue.
- À moins que la température ne le permette, retirer les tapis d'entrée.

La cuisine

- Dégager les comptoirs de cuisine : des items tels robot culinaire, machine à café, vaisselle etc. Ce sont tous des distractions visuelles.
- Enlever les carpettes ou petits tapis.
- Retirer les linges à vaisselle de la poignée du four et des portes d'armoires.
- Enlever toutes décorations, photos, aimants et autres objets sur le réfrigérateur.
- Enlever les poubelles externes, en inox ou plastique, et rangez-les hors de vue, le temps de la prise de photos.
- Si vous avez des animaux domestiques, enlever les bols d'eau et de nourriture. Vous pouvez consulter le photographe pour savoir si certaines cages d'oiseaux ont besoin d'être retirées.

Comment préparer sa maison pour une prise de photos

Les chambres à coucher

- Assurez-vous que les lits sont faits et que les vêtements et les jouets sont rangés et hors de vue.
- Assurez-vous que le dessus des commodes, chiffonniers, etc. sont libres.
- Enlever les carpettes ou petits tapis se trouvant sur le plancher.
- Si possible, ranger tout équipement d'entraînement (exerciseurs, vélos stationnaires. etc.)

Les salles de bains et salle d'eau

- Assurez-vous que le couvercle de la toilette est abaissé.
- Retirer les produits corporels, capillaires et dentaires (shampooing, savon, dentifrice, etc.) se trouvant sur les rebords du bain, dans la douche ou sur le comptoir.
- Assurez-vous de réarranger ou retirer la boîte de papiers-mouchoirs et les serviettes de bain mal placées.
- Retirer les serviettes ou vêtements accrochés derrière la porte de la salle de bain.
- Enlever les descentes de bain et de douche se trouvant sur le plancher.

Le salon

- Éviter de surcharger la pièce : chaise berçante, plantes, coussins, photos, articles de collection, télécommandes non rangées attirent l'attention au mauvais endroit.

Déroulement de la prise de photos

- Lorsque la commande est passée au photographe, un membre de leur personnel communique avec vous pour prendre rendez-vous.
- Un rendez-vous sera attribué à une journée prédéterminée, et à l'intérieur d'une plage horaire de 2 à 4 heures selon vos disponibilités et le passage du photographe dans votre secteur.
- À son arrivée, le photographe se présentera et vous expliquera brièvement le déroulement de la prise de photos et pourrait, au besoin, émettre quelques consignes ou recommandations.
- Le photographe procédera à la prise de photos de chacune des pièces intérieures auxquelles vous lui donnez accès. Une prise de photos extérieures sera aussi effectuée lors de son passage. Le photographe fera le tri et conservera les photos mettant le plus votre propriété en valeur.
- Habituellement, le garage, les garde-robes, penderies et autres pièces de rangement ne sont pas photographiées. Vous pouvez les utiliser comme rangement temporaire.
- Le photographe prendra un nombre proportionnel de photos de votre propriété. Il lui sera impossible de vous montrer les photos prises durant la séance. Si vous avez des directives particulières, faites-en part au photographe au début de la séance de photos.
- Les séances de photos durent environ 30 à 45 minutes.
- Les photos seront sélectionnées et disponibles dans les plus brefs délais (24 heures ouvrables) si aucune situation particulière n'est rencontrée.



Les visites

Faire bonne impression - trucs et astuces

Toujours accueillir les visiteurs par la porte principale

- Prévoir un tapis suffisamment grand pour que tous puissent y laisser leurs bottes et souliers.
- Ranger manteaux, bottes, souliers et sacs d'école.
- Tondre la pelouse, nettoyer les fleurs, ramasser les feuilles mortes et cacher les bacs à ordures.
- S'il a neigé, déblayer les escaliers de l'entrée (attention à la glace en hiver).

Accueillir le soleil

- Relever les stores et ouvrir les rideaux. La lumière du jour optimise le charme d'une maison.
- Allumer tous les luminaires de la maison pour maximiser la lumière.

Bien éclairer la maison

- Lors des visites en soirée, laisser toutes les lumières extérieures et intérieures allumées et remplacer les ampoules au besoin. La recherche des interrupteurs diminue l'intérêt de la visite.

Éviter l'achalandage

- Lors des visites, évitez les réunions familiales ou entre amis. Celles-ci pourraient donner aux acheteurs l'impression qu'ils vous dérangent et ils écourteront leur visite.

Éliminer toute source de distraction

- Éteindre les téléviseurs, les ordinateurs et opter pour une musique d'ambiance.
- Régler la température de la maison à un degré confortable.
- Libérer les comptoirs de cuisine et de salle de bain.

Les visites

Faire bonne impression - trucs et astuces

Éloigner les animaux, contrôler les odeurs

- Attention aux odeurs de cigarette, d'animaux et de cuisson.
- Garder les animaux de compagnie à distance, certaines personnes souffrent d'allergies ou en ont tout simplement peur.

Laisser libre cours aux visites

- Soyez accueillant et attentif, mais évitez de distraire les acheteurs potentiels. Le courtier se chargera de diriger la visite.

Être attentif aux commentaires

- Vous croyez que votre maison est la plus belle du secteur ? Laisser le visiteur la découvrir par lui-même.

Rester discret

- Le courtier collaborateur ou moi-même connaissons les besoins et les désirs des visiteurs; nous saurons leurs présenter tous les avantages qu'offrent votre maison.
- Si vous désirez poser certaines questions, évitez de le faire pendant les visites.

Attendre le bon moment

- Il faut faire preuve de patience si vous désirez vendre vos meubles et accessoires à un visiteur. Avisez-moi de vos intentions, j'interviendrai au moment approprié.

Inspection

en bâtiment

Responsabilités de l'acheteur

1.

Usure normale
et âge

2.

Entretien et
améliorations

3.

Déclaration
du vendeur

Catégories d'éléments présents :

1. USURE NORMALE ET ÂGE : plancher craqué, âge de la toiture/chauffe-eau/fournaise, dommages apparents à l'utilisation et l'habitation, durée de vie normale des équipements et matériaux, Code national du bâtiment appliqué au moment de la construction.
2. ENTRETIENS ET AMÉLIORATIONS : extension des gouttières, pentes négatives des terrains, peinture, calfeutrage des portes et fenêtres, main courante d'escalier enlevée pour l'esthétique ou la commodité, rajout de gravier sur le toit plat, rejointement de la brique, amélioration au Code national du bâtiment d'aujourd'hui.
3. DÉCLARATION DU VENDEUR : tout ce qui a été déclaré et qui sera découvert et confirmé lors de l'inspection.

Inspection

en bâtiment

Responsabilités du vendeur

1.

Élément brisé ou non fonctionnel

2.

Malfaçon

3.

Dangereux pour la structure de l'immeuble ou la santé/sécurité de ses habitants

Catégories d'éléments présents :

1. ÉLÉMENT BRISÉ OU NON FONCTIONNEL : thermos des fenêtres, fissure à la fondation, climatisation, échangeur d'air non fonctionnel, manivelle de fenêtre, gouttières.
2. MALFAÇON : polarité inversée dans les prises, sortie de ventilation de salle de bain dans le grenier, soffites bloqués par l'isolation, absence de couvert sur les sorties de fusibles dans le boîtier électrique
3. DANGEREUX POUR LA STRUCTURE DE L'IMMEUBLE OU LA SANTÉ/SÉCURITÉ DE SES HABITANTS : pyrite, ocre ferreux, radon, Asbestos, contamination du sol.

Préparation

avant la vente

L'extérieur - Toujours s'assurer que :



L'entrée est nettoyée



Le paysagement est bien fait



Les murs et les fenêtres sont propres



Les arbres et plantes sont taillés

L'intérieur - Toujours s'assurer que :



Le grand ménage est fait



Les planchers sont lavés



Les ampoules sont fonctionnelles



Les espaces sont dégagés de tout meuble



La décoration trop personnelle est retirée



La peinture n'est pas défraîchie



La cuisine et les salles de bain sont impeccables



Les garde-robes, le sous-sol et le grenier doivent aussi être rangés



Les fuites et les bris sont réparés



Les espaces sont sécuritaires



Tous ces petits bonus aideront à la vente de votre maison. N'oubliez pas de créer une atmosphère invitante : ouvrir les rideaux et laisser entrer la lumière. Ajouter des lampes dans les coins sombres et mettre des parfums d'ambiance dans la maison.



Documents

à nous fournir lors de l'inscription

Titres de propriété :

- Acte de vente
- Acte de prêt
- Relevé du solde du prêt hypothécaire à jour
- Autres prêts (marge) sur l'immeuble et solde
- Acte de vente antérieur
- Certificats de localisation à jour et les versions antérieures
- Dérogation
- Acte de servitude
- Taxes municipales
- Taxes scolaires (anglophone et francophone)
- Acte de quittance hypothécaire
- Déclaration de transmission
- Procuration
- Résolution de la société; procuration et jugement

Autres documents :

- Baux, avis de renouvellements (si applicable)
- Les derniers relevés; électricité, huile, gaz
- Factures de locations d'appareils;
Chauffe-eau, bonbonne de propane, système d'alarme ou autres
- Contrat de vente à tempérament devant être pris en charge par l'acheteur;
alarme, piscine, chauffage, climatisation, autres
- Rapport d'inspection ou d'expertise
- Toutes les factures des rénovations importantes sur l'immeuble
- Clés de la propriété

REMIS :

Signature client _____

Signature courtier _____

RETOURNÉ :

Signature client _____

Signature courtier _____

Documents

à nous fournir lors de l'inscription

Spécifique aux copropriétés

- Déclaration de copropriété
- Règlements de l'immeuble
- Convention d'indivision, renonciation au droit de préemption
- États financiers (3 dernières années)
- Relevé du solde du fonds de prévoyance du Syndicat des copropriétaires à jour
- Confirmation des frais de copropriété mensuels récent
- Procès verbaux (3 dernières années)
- Assurance de l'immeuble du Syndicat des copropriétaires
- Clés des entrées générales et de l'unité de copropriété

Analyse :

- Eau
- Sol
- Pyrite
- Vermiculite
- Ocre ferreux
- Autres

Conformité :

- Fosse septique
- Champs d'épuration
- Dernière facture de la vidange de la fosse septique
- Poêle et foyer
- Autres

REMIS :

Signature client _____

Signature courtier _____

RETOURNÉ :

Signature client _____

Signature courtier _____



