

Ma priorité,  
la **DISPONIBILITÉ** !



## GUIDE DU VENDEUR

RE/MAX

**70** TRANSACTIONS  
EN 2024 ET ENCORE PLUS EN 2025

**2** ANNÉES  
CONSÉCUTIVES  
À REMPORTER LE TROPHÉE  
PLATINE

**2<sup>EM</sup>** POSITION REMAX  
DANS TOUT LE BAS-ST-LAURENT  
ET GASPÉSIE

**5** ÉTOILES  
SATISFACTION CLIENT

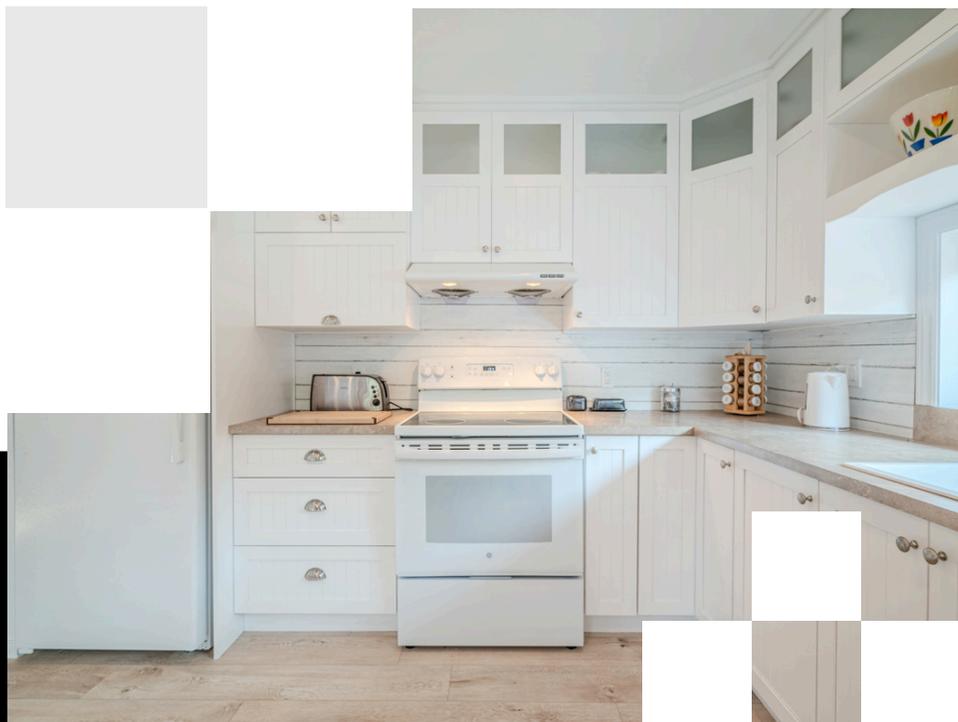
418 750-8213

lydia.deschenes@remax-quebec.com



## MON EXPERTISE

C'est simple, ma priorité est d'offrir un service client impeccable et attentionné. **Je suis dévouée et disponible** afin d'assurer des transactions paisibles et une satisfaction de la clientèle. Avec mon bagage professionnel, vous aurez la tranquillité d'esprit et vous serez en confiance tout au long du processus jusqu'au dénouement de la transaction. **Mon entregent, mon tact et ma compréhension** permettent de créer de belles relations simples et agréables. La confiance est pour moi la base de toute réussite, c'est donc ma priorité de **bâtir des relations de confiance** et de répondre à vos besoins. Vous voulez un service distingué pour la vente de votre propriété? Contactez-moi dès maintenant, vous avez l'opportunité d'avoir un accompagnement spécialisé comme vendeur!



# TABLES DES

## Matières

- 04 Qui suis-je ?
- 05 La ligne du temps
- 07 Choisir le bon courtier
- 10 Documents à rassembler
- 12 Préparer sa maison
- 16 Mise en marché
- 17 Les visites
- 18 Offres et conditions
- 20 Notaire

# QUI SUIS-JE ?



Agent immobilier pour Remax Avant Tout depuis 2022, ma passion et mon dévouement à l'excellence m'incitent à donner le meilleur de moi-même chaque jour pour mes clients.

Je suis disponible et accessible, je m'efforce de saisir les besoins spécifiques de chaque client afin de les accompagner avec assurance tout au long du processus d'achat ou de vente.

Mon ambition est de dépasser leurs attentes en proposant un service sur mesure, où je mets un engagement total pour garantir leur satisfaction.

*Lydia Deschênes*

## Pour me rejoindre



418 750-8213



429 St-Germain Est  
Rimouski (Qc) G5L 1E3



lydia.deschenes@remax-quebec.com

VOUS POUVEZ ÉGALEMENT ME TROUVEZ SUR :





# LIGNE DU

# Temps

01

## Choisir son courtier

Sélectionnez un courtier immobilier compétent qui comprend vos besoins et objectifs.

02

## Rassembler les documents

Rassemblement de tous les documents nécessaires pour faciliter le processus de vente

03

## Préparer sa maison

Mettez votre maison en valeur en effectuant des réparations et en désencombrant les espaces.

04

## Séance photo

Visite du photographe professionnel pour capturer des images attrayantes qui mettront en valeur votre propriété.

05

## Mise en marché

Mise en branle d'une stratégie de marketing efficace pour attirer les acheteurs potentiels et maximiser votre visibilité et valeur marchande.

06

## Visites

Libérez du temps pour les visites de votre maison pour permettre aux acheteurs potentiels de l'explorer en personne.

07

## Offres d'achat

Recevez et évaluez les offres d'achat des potentiels acheteurs avec l'aide de votre courtier.

08

## Les conditions

Négociez les conditions de vente, y compris le prix et les délais, pour garantir une transaction satisfaisante.

09

## Notaire

Rendez-vous chez le notaire pour finaliser la vente et s'assurer que toutes les formalités légales sont respectées.

« Je vous accompagnerai à chaque étape de ce processus. »

- Lydia



# Choisir le *bon* courtier



Les maisons vendues par des courtiers professionnels se vendent en moyenne 6 à 10 % plus cher que celles vendues par des particuliers.



Les propriétés gérées par des courtiers immobiliers se vendent généralement 30 % plus rapidement



Une étude a révélé que les vendeurs qui travaillent avec un courtier ressentent 50 % moins de stress tout au long du processus de vente

# POURQUOIR ME CHOISIR COMME *Courtier*

Comme courtier je joue un rôle **essentiel en facilitant les transactions** entre acheteurs et vendeurs. Je possède une connaissance approfondie du marché local, des tendances immobilières et des réglementations en vigueur. Grâce à mon expertise, **j'aide mes clients à établir un prix juste pour leur propriété**, à préparer une annonce attrayante et à mettre en œuvre des stratégies de marketing efficaces. De plus, **je gère les visites et les négociations**, ce qui permet aux vendeurs de se concentrer sur d'autres aspects de leur vie tout en s'assurant que leur transaction est entre de bonnes mains.



En outre, j'offre un **accompagnement précieux tout au long du processus d'achat ou de vente**. J'aide les acheteurs à comprendre les différentes étapes, à rassembler les documents nécessaires et à évaluer les offres d'achat. Mon rôle va au-delà de la simple transaction : **j'agis comme un conseiller, veillant à ce que chaque partie soit bien informée et protégée**. En fin de compte, avoir un courtier immobilier comme moi permet de rendre le processus plus fluide et moins stressant, tout en **maximisant les chances de succès** pour toutes les parties impliquées.

# LES 7 PLUS VALUES DE ME

## *Choisir*

1

### **Une évaluation juste et précise.**

Je connais parfaitement le marché et je peux fixer un prix compétitif qui attire les acheteurs sans sous-évaluer la propriété.

2

### **Une stratégie marketing efficace.**

J'utilises des photos professionnelles, des visites virtuelles, des publications sur les réseaux sociaux et des plateformes immobilières pour maximiser la visibilité de la maison.

3

### **Un réseau d'acheteurs et de courtiers.**

Grâce à mon réseau, Je peux trouver rapidement des acheteurs qualifiés et collaborer avec d'autres courtiers pour accélérer la vente.

4

### **Une négociation optimale.**

Je sais comment défendre les intérêts du vendeur pour obtenir le meilleur prix et des conditions avantageuses.

5

### **Une gestion des démarches administratives.**

Je prends en charge les contrats, les offres d'achat et toutes les formalités légales, réduisant ainsi le stress du vendeur.

6

### **Un gain de temps et d'énergie.**

Vendre une maison demande du temps et de l'expertise. En me confiant la vente, le propriétaire peut se concentrer sur d'autres priorités.

7

### **Une transaction sécurisée.**

Je m'assure que l'acheteur est sérieux et préqualifié, évitant ainsi les mauvaises surprises et les pertes de temps.

LES *documents*  
À RASSEMBLER



Lors de notre première rencontre, il serait utile d'avoir en mains les documents suivants :

- Déclaration de copropriété dans le cas d'un condo.
- Relevé des taxes scolaires et municipales.
- Certificat de localisation fourni par l'arpenteur-géomètre.
- Factures d'électricité, de gaz, assurance habitation, etc.
- Factures des travaux de rénovation effectués au fil des ans.
- Dernière inspection (si disponible)
- Évaluation marchande (s'il y a lieu)



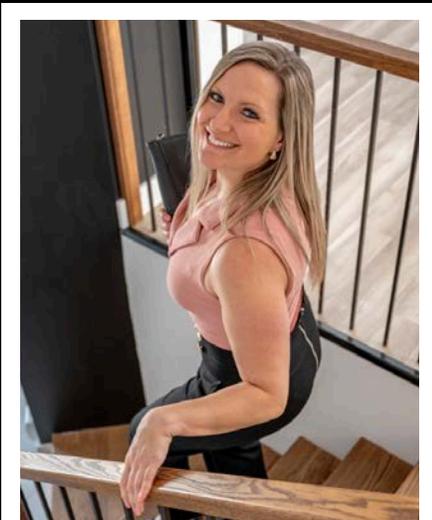
# PRÉPARER SA *Maison*

Préparer soigneusement sa maison pour la séance photo est essentiel pour mettre en valeur ses atouts et attirer l'attention des acheteurs potentiels.

Une maison bien présentée crée une première impression positive, augmentant l'intérêt et les visites. Des photos de qualité prises dans un environnement soigné se démarquent sur les plateformes de vente immobilière, ce qui peut conduire à des offres plus nombreuses et potentiellement plus élevées.



Pour garantir la meilleure présentation possible de chaque propriété, je fais appel à une photographe professionnelle d'expérience, sans exception.



<< Je vous invite à consulter cette liste de suggestions pour préparer votre maison et en augmenter l'attrait auprès des acheteurs. >>

- *Lydia*

# L'INTÉRIEUR

## Entrée

- Enlever les chaussures et les manteaux
- Ranger les clés
- Ranger les chaussures dans le garde-robe

## Salon

- Ranger les manettes de la télévision
- Éteindre la télévision (écran noir)
- Ranger les jouets des enfants (s'il y a lieu)
- Enlever les photos de famille ou personnelle
- Cacher les accessoires pour animaux

## Cuisine

- Libérer les comptoirs de la cuisine (essuie-tout, grille-pain, airfryer, etc)
- Enlever les linges à vaisselles
- Enlever tout ce qu'il y a sur le frigo (photos, aimants, dessins, etc.)
- Cacher la poubelle
- Ranger le savon à main dans les armoires

## Chambre à coucher

- Cacher les boîtes à mouchoir et les poubelles
- Ranger tous les articles personnels
- Bien faire les lits

## Salle de bain

- Enlever tous les produits qui sont dans la douche (savon, shampooing, brosse, etc.)
- Cacher les brosses à dents
- Nettoyer les miroirs et les vitres de douche
- Fermer le couvercle de la toilette
- Enlever la poubelle et le siphon
- Enlever les tapis
- Enlever le pèse-personne

## Un peu partout

- Nettoyer les fenêtres et miroirs
- Épousseter
- Ranger les boîtes de mouchoirs
- Retirer tous tapis (devant les portes d'entrées, devant le lavabo)



# L'EXTÉRIEUR



## *À faire avant*

- Tondre la pelouse
- Se débarrasser des débris ou objet qui traîne dans la cours
- Taille des haies de cèdres
- Retirer les mauvaises herbes du terrassement (l'été)
- Retirer la neige sur les perrons (hiver)

***Un extérieur bien entretenu donne une bonne première impression au futur acheteur.***

## *À faire le jour de la séance photo*

- Sortir ou cacher les bacs poubelles / récupération dans la rue ou le garage
- Laisser l'entrée libre (stationner dans la rue)
- Assurez-vous que rien ne traîne sur le patio ou dans la cours (jouets d'enfants et d'animaux)



## *Autres suggestions*

- Ouvrir tous les rideaux et remplacer toutes les ampoules brûlées.
- Utiliser vos garde-robes pour ranger le surplus, car celles-ci ne sont pas photographiées, sauf exception (ex. : walk-in bien organisé).
- Dépersonnaliser l'environnement (retirer les photos de famille).
- Faire les réparations mineures (robinet qui fuit, trou au mur, etc.).

# LA SÉANCE

# photo



Durée d'environ 2h

Pour assurer une visibilité optimale de votre propriété, **je collabore avec un photographe professionnel**, un véritable atout dans le processus de vente. Ce spécialiste ne se contente pas de **prendre des photos**; il utilise des techniques avancées, telles que des **prises de vue aériennes par drone** et des **vidéos promotionnelles**, pour capturer l'essence et les atouts uniques de votre bien.

Une présentation visuelle soignée attire davantage de prospects et permet à votre propriété de se **démarquer sur le marché**.

Bien que vous deviez vous concentrer sur le nettoyage et le rangement, n'ayez crainte si tout n'est pas parfait. Mon photographe est là pour effectuer des ajustements mineurs sur place, comme déplacer temporairement des objets, afin d'optimiser chaque prise de vue.

# LA MISE EN *Marché*



## MISE EN LIGNE

Les photos et vidéos de la propriété sont publiées sur les plateformes Remax et Centris pour attirer un large public d'acheteurs potentiels.

## POSE DE LA PANCARTE

Une pancarte est installée sur la propriété pour signaler la vente et susciter l'intérêt des passants.

## RÉSEAUX SOCIAUX

Les visuels sont partagés sur les réseaux sociaux pour maximiser la visibilité de la propriété et atteindre un public encore plus large.

# LES Visites



Nos efforts de mise en marché ont porté fruits, et vous avez maintenant des acheteurs potentiels prêts à visiter votre propriété.



Lors des visites, vous pouvez vous attendre à une expérience fluide et professionnelle.

Je m'occupe de planifier les rendez-vous et de discuter avec les acheteurs potentiels, afin de répondre à leurs questions et de mettre en avant les atouts de votre maison.

Cela garantit une présentation optimale de votre propriété.

# LES *Offres d'achat*

Lorsqu'un acheteur souhaite acquérir votre propriété, il soumet une offre d'achat, souvent accompagnée d'une préqualification financière et éventuellement d'une inspection. Cette offre peut être acceptée, refusée ou faire l'objet d'une contre-proposition. Si plusieurs offres sont reçues, le vendeur peut choisir celle qui lui convient le mieux.



Lors des offres d'achat, le courtier accompagne le vendeur en analysant chaque proposition reçue et en fournissant des conseils stratégiques. Il aide à évaluer les offres en tenant compte des conditions financières et des délais, et il prépare des contre-offres si nécessaire. De plus, le courtier négocie au nom du vendeur pour obtenir les meilleures conditions possibles, garantissant ainsi une transaction avantageuse.

# LES

# Conditions

Les conditions de réalisation jouent un rôle crucial dans le processus d'achat d'une propriété, car elles garantissent que toutes les exigences nécessaires sont satisfaites avant la conclusion de la transaction. Voici quelques-unes des conditions typiquement rencontrées lors de ce processus :

## Inspection de la propriété

L'acheteur peut demander une inspection pour s'assurer que la maison ne présente pas de problèmes majeurs.

## Financement

L'acheteur doit obtenir une approbation de prêt hypothécaire pour confirmer sa capacité à financer l'achat.

## Vente de la propriété actuelle

Si l'acheteur doit vendre une autre propriété avant d'acheter, cela peut être une condition préalable.

## Évaluation

L'acheteur peut exiger une évaluation pour s'assurer que la valeur de la propriété correspond au prix d'achat.

# CHEZ LE

# Notaire

**Le vendeur doit apporter tous les historiques de la propriété à remettre à l'acheteur :**

- Certificat de localisation original
- Acte de vente antécédent
- Factures de rénovation et d'entretien
- Contrat de garantie
- Et toutes autres documents pertinents

**Ne pas oublier de signaler votre déménagement à Hydro-Québec et de cesser votre assurance après l'acte de vente!**



Le notaire occupe une fonction essentielle dans la finalisation d'une transaction immobilière, notamment en procédant à l'examen des titres de propriété. Parmi ses principales tâches figure la rédaction de l'acte de vente.

**Pour cela, le notaire s'assurera de plusieurs éléments :**

- ☑ Que le vendeur est bien le propriétaire légitime
- ☑ Qu'il a l'autorité et la capacité de réaliser la vente
- ☑ Que son conjoint ou une autre personne doit donner son accord
- ☑ Que les dimensions du terrain sont précises
- ☑ Qu'il n'existe pas de servitudes ou de droits de passage, entre autres

Une fois ces vérifications effectuées, lors de votre rendez-vous, vous signerez la déclaration des taxes, un document requis pour des raisons statistiques, ainsi que l'acte de vente et le récapitulatif des frais (honoraires, ajustements fiscaux, radiation de votre hypothèque).

Le transfert de propriété sera enregistré au registre foncier dans les 24 à 48 heures.

Quant aux fonds, ils sont déposés dans le compte en fiducie du notaire en charge de la transaction. Vous recevrez ce montant une fois le transfert de propriété effectué au registre foncier.



# Félicitation

pour la vente de votre maison !  
C'est un moment marquant et une belle  
étape dans votre parcours.  
Je vous souhaite beaucoup de succès pour  
la suite de vos projets.

« Merci Lydia, pour ma part je suis très  
**satisfait de ton professionnalisme** et ton  
accompagnement pour la vente de ma  
maison. C'est **rassurant** de pouvoir compter  
sur une personne **présente et disponible** à  
n'importe quel moment. Je n'hésiterai jamais  
à te recommander. Ce fut un plaisir partagé  
et de faire affaire avec toi. Merci »

- Monsieur Gagné

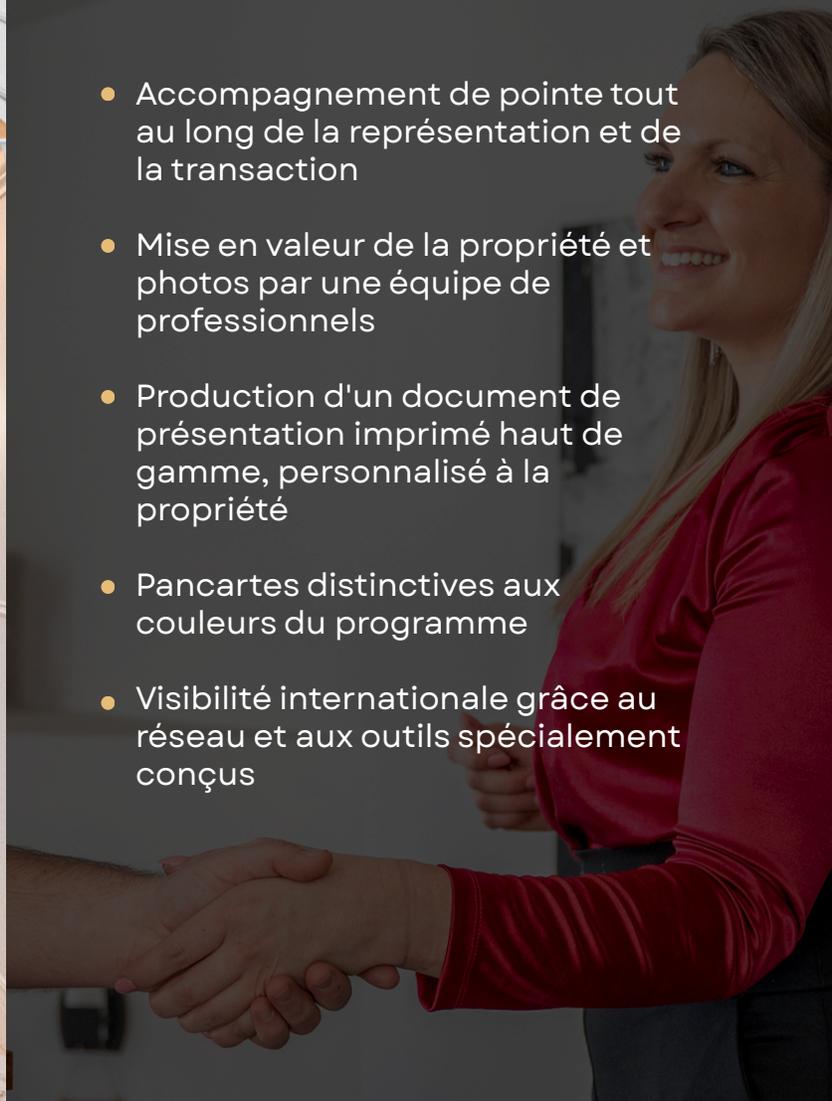


LA  
COLLECTION  
**RE/MAX**

## AUCUNE AUTRE BANNIÈRE N'OFFRE PLUS DE VISIBILITÉ À L'INTERNATIONAL

**La Collection RE/MAX est un programme spécialement créé pour les propriétés de luxe:**

- Accompagnement de pointe tout au long de la représentation et de la transaction
- Mise en valeur de la propriété et photos par une équipe de professionnels
- Production d'un document de présentation imprimé haut de gamme, personnalisé à la propriété
- Pancartes distinctives aux couleurs du programme
- Visibilité internationale grâce au réseau et aux outils spécialement conçus





## Lydia Deschênes

Courtier immobilier résidentiel  
418 750-8213

### RE/MAX AVANT TOUT INC.

Agence immobilière  
Franchisé indépendant et autonome  
de RE/MAX Québec

429 St-Germain Est  
Rimouski, QC G5L 1E3  
Bureau : 418 724-2002

« Nous tenons à remercier Lydia Deschênes pour son **professionnalisme, sa disponibilité et son écoute**. Ses conseils avisés et ses explications tout au long du processus de vente de notre maison nous ont immédiatement mis en confiance et apporté la tranquillité d'esprit. Nos opinions et préoccupations ont été **écoutées, considérées et répondues** de manière à dissiper nos doutes et inquiétudes et à nous rassurer lors de chacune des étapes du processus de vente.

**Sa passion pour l'immobilier transparaît par son dévouement et la qualité des services offerts.**

Nous recommandons fortement Lydia Deschenes si vous recherchez une paix d'esprit pour l'achat ou la vente d'une propriété. Vous serez entre très bonnes mains. »

*- Carol & Daisy*

Ma priorité,  
la **DISPONIBILITÉ !**

Pour un service de qualité et proactif,  
bénéficiez de ma disponibilité 7 jours sur 7!