



ACCOMPAGNEMENT  
POUR NOS CLIENTS  
**VENDEURS**

**RE/MAX**  
**DU CARTIER**

Agence immobilière



[REMAXDUCARTIER.COM](https://REMAXDUCARTIER.COM)



PRÉSENTATION

# VOTRE ALLIÉ, VOTRE COURTIER RE/MAX DU CARTIER

Éthique, professionnalisme et loyauté sont à la base de la collaboration avec un courtier immobilier. Nous sommes tenus de promouvoir les intérêts et de protéger les droits de nos clients.

Étant régi par l'organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec qui veille à faire respecter la loi sur le courtage immobilier, vous serez protégé! De plus, je m'engage à vous offrir le meilleur service d'accompagnement et de conseils, en ce qui concerne la vente de votre propriété. Par cet engagement, je vous accompagnerai à chacune des étapes qui mèneront vers la réalisation de votre objectif. Grâce à notre engagement mutuel, nous serons des alliés à couronner le processus de succès.



## BON À SAVOIR

Cette présentation sera un outil important dans le processus de vente de votre propriété.



LA RÉFÉRENCE EN IMMOBILIER...  
**LOIN DEVANT! ┘**

# RE/MAX DU CARTIER



RE/MAX DU CARTIER EST L'AGENCE AU QUÉBEC AYANT  
RÉALISÉ LE PLUS GRAND VOLUME DE TRANSACTIONS EN 2009,  
2012, 2013 ET 2015 À 2021 (CATÉGORIE AGENCES MULTIPLES)

Source : RE/MAX Québec



## SIX BUREAUX POUR MIEUX VOUS SERVIR



VILLERAY



OUTREMONT



LAVAL



HOHELAGA-  
MAISONNEUVE



VILLE MONT-  
ROYAL



PLATEAU  
MONT-ROYAL

En plus d'être représenté par l'agence la plus performante, trois éléments indissociables ont une influence sur la vente de votre propriété :

### LA PROMOTION

La stratégie de mise en marché, le volet promotion publicitaire et présentation de votre propriété aux acheteurs potentiels sont indéniablement des éléments importants.



### LE PRODUIT

L'état général de votre maison, l'emplacement, les petits extras.



### LE PRIX

Le prix demandé doit représenter la valeur du marché actuel.



## AVANTAGES

**RE/MAX** ┘**DANS LE MONDE**

Une image puissante et rassurante partout dans le monde afin de générer plus d'opportunités pour nos clients.\*

**AU CANADA**

Nous avons le privilège de voir grandir RE/MAX dans chacune des provinces et la collaboration nous permet de partager nos connaissances et notre savoir pour toujours mieux servir notre clientèle.\*

**AU QUÉBEC**

Les parts de marché de RE/MAX sont vraiment impressionnantes, année après année, le pourcentage augmente. Ce qui confirme la confiance que les consommateurs ont en la marque. L'avantage pour vous est de rejoindre les rangs de l'Élite de l'immobilier en ce qui concerne la vente de propriété.\*



Le site Internet de RE/MAX Québec génère environ 2 fois plus de visiteurs que son plus proche compétiteur. Ce qui confirme encore une fois que les consommateurs ont une grande confiance en la marque RE/MAX et en font leur moteur de recherche principal. **RE/MAX est une solution qui fonctionne.\***

\* Source : Centris avril 2021, OACIQ avril 2020, Com-Score 1er trimestre 2021, RE/MAX Québec. Centris, Com-Score & Google analytics pour avril 2021.

AU PROFIT DE

**IMPLICATIONS SOCIALES**

Notre implication sociale est très grande et concerne particulièrement Opération Enfant Soleil. Ensemble, plus de 4 700 courtiers immobiliers au Québec, nous supportons la cause en mettant à profit nos relations et notre réseau de contacts pour aider les enfants malades.

## NOS PROGRAMMES

# RE/MAX

## Tranquilli-T

Le programme Tranquilli-T, c'est la tranquillité d'esprit garantie ! Nos clients peuvent bénéficier d'une **protection** en cas de **délai**, de **décès** et de **désistement** lors du processus de vente de leur propriété. Vous apprécierez l'accompagnement de notre personnel compétent et spécialisé dans ce genre de situation. Ce programme est pensé et conçu pour vous protéger lors de ces situations particulières.

Certaines conditions s'appliquent. Pour plus d'informations : <https://www.remax-quebec.com/fr/tranquilli-t/index.rmx>

## Intégri-T

Nos clients peuvent bénéficier d'une protection supplémentaire afin de protéger leurs intérêts légaux lors de la vente de leur propriété en ce qui concerne les **vices cachés**. Un volet extrêmement important qui peut avoir de gros **impacts financiers**.

Certaines conditions s'appliquent. Pour plus d'informations : <https://www.remax-quebec.com/fr/integri-t/index.rmx>



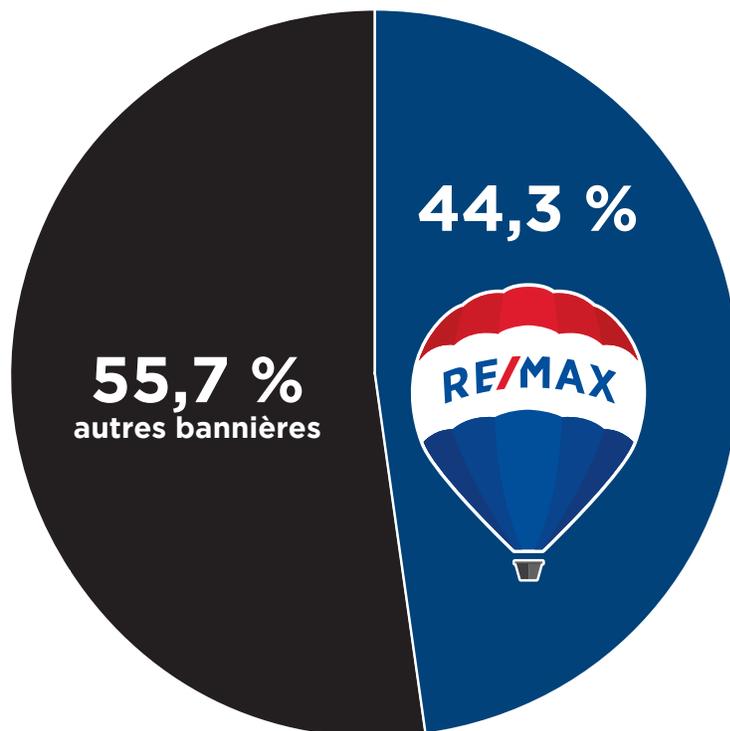
La division des **propriétés de prestige** chez RE/MAX offre aux propriétés admissibles une **visibilité inégalée** selon des standards publicitaires puissants et valorisants pour cette catégorie bien spéciale.



Un petit plus que nous aimons offrir à nos clients : **une panoplie de rabais** par plusieurs fournisseurs accrédités. Une belle façon de vous **remercier** !



## PARTS DE MARCHÉ ET COMPARATIF



Source : Centris, Février 2022.

### LA FRÉQUENCE AMÈNE L'EXPÉRIENCE ET AUGMENTE NOTRE COMPÉTENCE.

Avec **44,3 % de part de marché** au Québec, nous pouvons affirmer que nous avons plus d'expérience transactionnelle et de compétences immobilières grâce à la fréquence des transactions que nous réalisons. Notre but est de le mettre à profit pour VOTRE projet immobilier avec :



+ de visibilité pour nos vendeurs,

---



+ de programmes avantageux pour nos clients,

---



+ de soutien transactionnel et légal offert au courtier pour supporter leur client,

---



+ d'outils administratifs et d'avantages technologiques offerts au courtier pour soutenir leur client.

# OUTILS D'ANALYSE DE NOTRE MISE EN MARCHÉ

Mesurer les résultats est essentiel afin d'établir **LA MEILLEURE STRATÉGIE**.  
Les données nous permettent de la fixer et de la réajuster régulièrement afin d'être en harmonie avec le marché.



RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES VISITEURS DE LA FICHE DE LA PROPRIÉTÉ	
<b>MONT-ROYAL</b>	<b>24 %</b>
<b>OUTREMONT</b>	<b>17 %</b>
<b>VILLERAY</b>	<b>13 %</b>
<b>HOMA</b>	<b>11 %</b>
<b>RESTE DU QUÉBEC</b>	<b>30 %</b>
<b>HORS DU QUÉBEC</b>	<b>5 %</b>

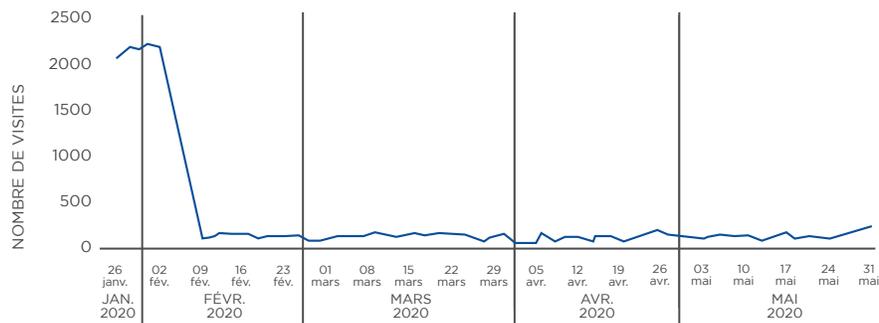
## PROVENANCE DES VISITEURS DE LA FICHE DE LA PROPRIÉTÉ



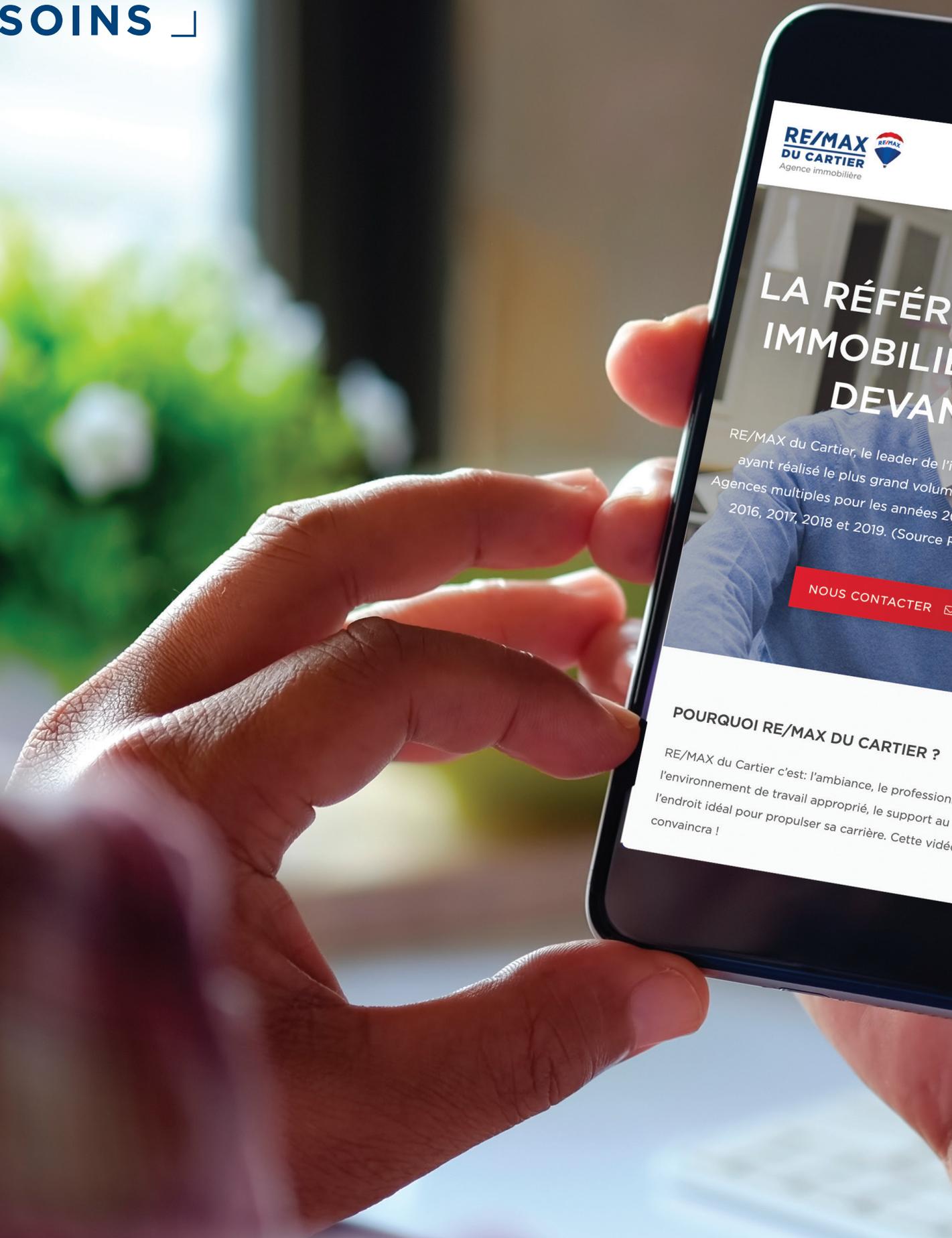
## DÉTAILS DE LA PROVENANCE DES VISITEURS

<b>REMAX QUÉBEC</b>	<b>1863</b>
<b>GOOGLE</b>	<b>399</b>
<b>CENTRIS</b>	<b>266</b>
<b>FACEBOOK</b>	<b>222</b>

## TENDANCES DE VENTES des 19 dernières semaines



# ÉTABLIR VOS BESOINS ┘



**RE/MAX**  
**DU CARTIER**  
Agence immobilière

## LA RÉFÉR IMMOBILIE DEVAN

RE/MAX du Cartier, le leader de l'immobilier  
ayant réalisé le plus grand volume de ventes  
Agences multiples pour les années 2016, 2017, 2018 et 2019. (Source P

**NOUS CONTACTER** ✉

### POURQUOI RE/MAX DU CARTIER ?

RE/MAX du Cartier c'est: l'ambiance, le professionnalisme,  
l'environnement de travail approprié, le support au client,  
l'endroit idéal pour propulser sa carrière. Cette vidéo  
convaincra !



**1** Évaluation de vos besoins et vos objectifs

---



**2** Collecte et saisie de données

---



**3** Élaboration d'une stratégie optimale pour la mise en marché de votre propriété

---



**4** Mise en valeur de la propriété (*home staging*) et conseils avant la prise de photos

---



**5** Séance de photographie HDR professionnelle

---



**6** Promotion de votre propriété sur Centris, RE/MAX Québec, remaxducartier.com, global.remax.com et tous sites pertinents

---



**7** Déploiement d'une stratégie performante de promotion sur les réseaux sociaux

---



**8** Installation de l'enseigne et lancement d'une stratégie terrain optimale

---



**9** Planification et gestion des visites avec les acheteurs potentiels. Nous coordonnerons ensemble la présentation de votre propriété auprès des acheteurs intéressés

---



**10** Promotion adaptée et personnalisée selon la situation pour atteindre les meilleurs résultats



## PROCÉDURES DE VENTE AVEC LES ACHETEURS



Les acheteurs seront qualifiés selon un procédé rigoureux pour éviter les pertes de temps et les faux espoirs



Présentation et explication de toutes les offres d'achat pour faire un choix éclairé



Évaluation et analyse des différentes options



Communication continue sur l'état des négociations et les étapes à venir



Préparer un dossier impeccable qui regroupe tous les documents nécessaires au bon déroulement légal de transaction



Coordination et suivi des différentes conditions de vente afin de fixer des délais de réalisation raisonnables et optimaux selon le plan initial (par exemple : inspection, financement, etc.)



Accompagnement personnalisé à chacune des étapes de la vente



Un suivi rigoureux des procédures légales afin d'assurer un bon déroulement chez le notaire et une transaction réussie

# 3

## POSSIBILITÉS SE PRÉSENTENT À LA SUITE D'UNE OFFRE D'ACHAT

**Accepter**

**Refuser**

**Contre-offre**

Prendre une décision réfléchie selon une analyse de données concrètes faite ensemble.



# LA COLLABORATION ENTRE COURTIER IMMOBILIERS



## BON À SAVOIR

La rétribution offerte au courtier collaborateur peut certainement influencer la vente de votre propriété. Cela fait partie des frais de publicité et de promotion de votre propriété.

### 1. ACHETEUR REPRÉSENTÉ PAR UN AUTRE COURTIER IMMOBILIER

Nous avons l'avantage de faire partie d'un réseau de professionnels qui travaillent en collaboration afin de réaliser, dans les meilleures conditions, le projet de leur client respectif.

- Le professionnel est mandaté par son client pour le représenter dans la transaction.
- Le mode collaboration sous-entend qu'habituellement la rétribution du collaborateur est payée par le courtier inscripteur.
- Le lien que nous avons avec l'acheteur est par l'entremise du courtier collaborateur.

### 2. ACHETEUR NON REPRÉSENTÉ PAR UN COURTIER IMMOBILIER

La double représentation n'est pas permise en courtage immobilier, donc je me dois d'offrir un traitement équitable à l'acheteur qui ne sera pas représenté.

- Je représente et maximise les intérêts de mon client vendeur, avec lequel je suis sous contrat de courtage.
- J'assure le bon déroulement de la transaction pour les deux parties.
- J'ai un meilleur contrôle sur le message adressé aux acheteurs, car j'ai un lien direct avec eux.
- Je négocie afin d'atteindre les objectifs des deux parties tout en maximisant vos intérêts.



# FIXER LE BON PRIX

## LA CONJONCTURE ÉCONOMIQUE

Évidemment, l'économie est un facteur qui peut avoir une influence importante sur le marché immobilier. Par exemple, les taux d'intérêt.

## L'EMPLACEMENT

Le positionnement de la propriété dans son environnement peut influencer les acheteurs selon leur besoin et leur objectif.

## LE TYPE DE PROPRIÉTÉ

Certaines propriétés sont plus recherchées que d'autres, cependant, ce n'est pas la réalité pour tous les types de propriétés. Le vendeur doit tenir compte de cela.

## L'ÉTAT DE LA PROPRIÉTÉ

Si votre propriété est en piètre état, que la peinture est défraîchie, qu'il y a beaucoup de rénovations à faire dans les pièces, et qu'il y a un manque d'entretien, il est fort probable que ces éléments vont influencer l'impression des acheteurs. La règle de base est que l'acheteur doit se sentir « bien » dans votre propriété, assez pour s'imaginer y vivre.

## LE PRIX DE VENTE

Le produit doit justifier le prix. L'acheteur doit être capable de mesurer et de comparer par rapport à des propriétés similaires qu'il paie un juste prix. Le « coup de cœur » n'est souvent pas suffisant aux yeux de l'acheteur pour payer trop cher.

## L'OFFRE ET LA DEMANDE

La loi de l'offre et de la demande a une incidence directe sur la vente. Dans un marché hyperactif, il est essentiel de collaborer avec un courtier immobilier afin de prendre une décision éclairée sans se mettre dans l'embarras.



# STRATÉGIE DU PRIX

## 1 URGENCE

_____	_____
à	
_____	_____

- Liquidation
- Vente rapide
- Prix inférieur à la valeur du marché

## 2 OPTIMAL

_____	_____
à	
_____	_____

- Équilibré
- Marge faible de négociation
- Délai de vente normal
- Stratégie la plus satisfaisante pour le vendeur
- Correspond aux bons acheteurs

## 3 ÉLEVÉ

_____	_____
à	
_____	_____

- Pas impossible, mais risqué
- Plus de négociation
- Délai de vente plus long
- Résultats parfois décevants
- Doit souvent relancer le marché

# RECOMMANDATIONS POUR LA SÉANCE DE PHOTOS



Le rendez-vous sera planifié et organisé



Le ou la photographe prendra des photos de chacune des pièces intérieures auxquelles vous lui donnerez accès. Une prise de photos extérieures sera aussi effectuée lors de son passage.



Habituellement, les garages, garde-robes, pièces-penderies et autres pièces de rangement ne sont pas photographiés (ils deviennent alors de très bons endroits pour remiser des effets non désirés lors de la séance de photos)



Ce sera difficile pour le photographe de vous montrer les photos directement sur place, il faudra être patient



Si vous avez des directives particulières, faites-en part à notre photographe au début de la séance de photos



Nous préciserons la durée de la séance avant le rendez-vous selon la séance appropriée



## POUR LES VISITES

Les réunions familiales ou entre amis peuvent donner l'impression aux acheteurs qu'ils vous dérangent. Pour cette raison, ils pourraient écourter leur visite et du même coup, manquer certains points positifs de votre maison.

Idéalement, le courtier doit pouvoir discuter calmement avec l'acheteur potentiel si vous désirez obtenir de bons résultats. Les animaux de compagnie ne sont pas appréciés de tous, il est donc préférable de les tenir à l'écart.

Soyez accueillant et attentif, mais évitez de distraire les visiteurs, le courtier s'occupera de diriger la visite. Laissez le visiteur découvrir la maison par lui-même, dans le cas où il émet des commentaires (positifs ou négatifs) restez à l'écoute, mais laissez le courtier intervenir.

Faites preuve de patience si vous désirez inclure des meubles ou accessoires dans la vente. Communiquez-nous vos intentions, et nous interviendrons au moment approprié.

Si vous êtes sur place lors de la visite, soyez indulgent à l'égard des commentaires des visiteurs.

Aucune négociation ne se fait sur place au moment d'une visite, ce n'est pas le bon moment!



# RECOMMANDATIONS POUR OPTIMISER VOS RÉSULTATS ┘

## ET METTRE EN VALEUR VOTRE PROPRIÉTÉ

### À L'EXTÉRIEUR



L'entrée est propre et déneigée



Le paysagement est impeccable



Le revêtement extérieur et les fenêtres sont propres



L'aspect général est attrayant

### À L'INTÉRIEUR



Le ménage est impeccable



Les planchers sont lavés



Les ampoules sont fonctionnelles



Les espaces sont épurés



Les photos et décorations personnelles sont retirées



La peinture n'est pas défraîchie



Les rideaux sont ouverts pour illuminer les pièces



Des lampes éclairent les coins sombres



Les pièces dégagent une odeur agréable



# DOCUMENTS

POUR LA VENTE DE VOTRE PROPRIÉTÉ DE \_\_\_\_\_ \$

## DOCUMENTS GÉNÉRAUX :

	Nécessaire	Reçu	Commentaires
Acte de vente/Déclaration de transmission	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Acte de prêt/quittance	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Certificat de localisation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
* À commander :            OUI    NON	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
* Déjà commandé :        OUI    NON	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Certificat de conformité	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Compte de taxes municipales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Compte de taxe scolaire	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Compte d'Hydro-Québec	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Compte de mazout	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Compte de gaz naturel	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Compte de gaz propane	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Ancien rapport d'inspection	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Rapport de pyrite ou certificat DB	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Facture du toit :			
Plomberie <input type="checkbox"/> Électricité <input type="checkbox"/> Fissures	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Échangeur d'air
Réservoir mazout <input type="checkbox"/> Fournaise <input type="checkbox"/> Cuisine	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Salle de bain <input type="checkbox"/> Planchers
Réservoir e/c <input type="checkbox"/> Terrasse-Solarium	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Portes/Fenêtres
Autres : _____			

## CONTRAT-LOCATION :

	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Système d'alarme	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Réservoir d'eau chaude	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Réservoir du gaz propane	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Contrat d'achat à tempérament	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Clés – maison et dépendances (garage, cabanon, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____

## DOCUMENTS ADDITIONNELS COPROPRIÉTÉ :

Déclaration de copropriété	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Règles et règlements de copropriété	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Assemblées des copropriétaires/2 ans	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Assurances de l'immeuble	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
DRCOP	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Droit de préemption ou de premier refus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____

# DOCUMENTS

POUR LA VENTE DE VOTRE PROPRIÉTÉ DE \_\_\_\_\_ \$

## DOCUMENTS ADDITIONNELS – AUTRES :

	Nécessaire	Reçu	Commentaires
Système d'alarme	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Réservoir d'eau chaude	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Réservoir du gaz propane	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Contrat d'achat à tempérament	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Clés – maison et dépendances (garage, cabanon, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____

## DOCUMENTS ADDITIONNELS COPROPRIÉTÉ :

	Nécessaire	Reçu	Commentaires
Ancien rapport d'inspection	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Rapport environnemental des sols	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Rapport d'évaluation immobilière	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Rapport sur l'ocre ferreuse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Rapport de vermiculite	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Rapport/test radon	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Test d'eau/analyse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Vérification de la cheminée	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____

## NOTES

---



---



---





**RE/MAX**  
**DU CARTIER**

Agence immobilière



[REMAXDUCARTIER.COM](https://REMAXDUCARTIER.COM)