



ACCOMPAGNEMENT  
POUR NOS CLIENTS

*vendeurs*



PRÉSENTATION

# votre allié, votre courtier **RE/MAX** du Cartier

**BON À SAVOIR** 

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



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.



LA RÉFÉRENCE EN IMMOBILIER...

# de loin en avance!



## RE/MAX DU CARTIER

Agence immobilière



**RE/MAX DU CARTIER EST L'AGENCE AU QUÉBEC AYANT RÉALISÉ LE PLUS GRAND VOLUME DE TRANSACTIONS EN 2016-2017-2018 ET 2019 (CATÉGORIE AGENCES MULTIPLES)**

Source : RE/MAX Québec

### SIX BUREAUX POUR MIEUX VOUS SERVIR



PLATEAU MONT-ROYAL



OUTREMONT



VILLE MONT-ROYAL



VILLERAY



HOCHELAGA-  
MAISONNEUVE



LAVAL

**EN PLUS D'ÊTRE REPRÉSENTÉ PAR L'AGENCE LA PLUS PERFORMANTE IL Y A 3 ÉLÉMENTS INDISSOCIABLES QUI INFLUENCERONT 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 définitivement des éléments importants



**Le produit :** Votre maison elle-même; son état général, sa localisation, les petits extras



**Le prix :** Le prix demandé doit représenter la valeur du marché actuel

# 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 2020, OACIQ avril 2020, Com-Score 1er trimestre 2020, RE/MAX Québec, Centris, Com-Score & Google analytics pour mai 2020.

## IMPLICATIONS

# sociales

AU PROFIT DE



Notre implication sociale est très grande et concerne particulièrement Opération enfant soleil. Ensemble, plus de 4 000 courtiers immobiliers au Québec, nous supportons la cause en mettant à profit nos relations et notre réseau de contacts pour aider les enfants malades.



# 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.

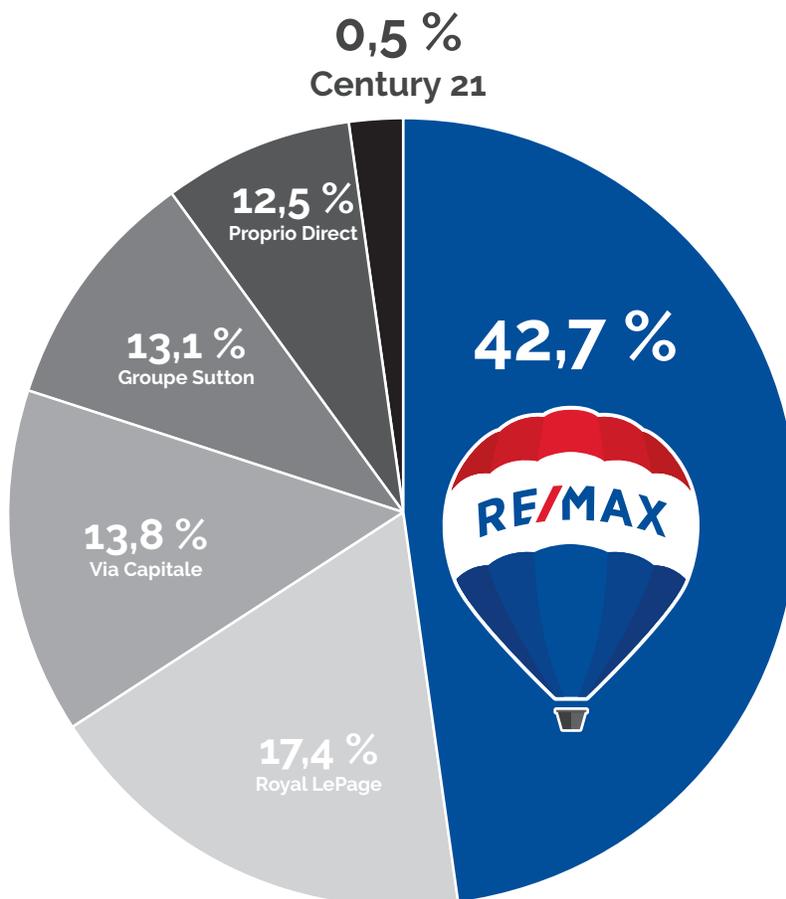
## Programme CLÉ RE/MAX

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, cumulatif 2019

### La fréquence amène l'expérience et augmente notre compétence.

Avec **42,7 % de la part du 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 le client,
-  + d'outils administratifs & d'avantages technologiques offerts au courtier pour supporter son client.



# de notre mise en marché

La mesure des résultats est essentielle afin d'établir **LA MEILLEURE STRATÉGIE**.  
Les données nous permettront de la fixer et de la réajuster régulièrement afin d'être en harmonie avec le marché.



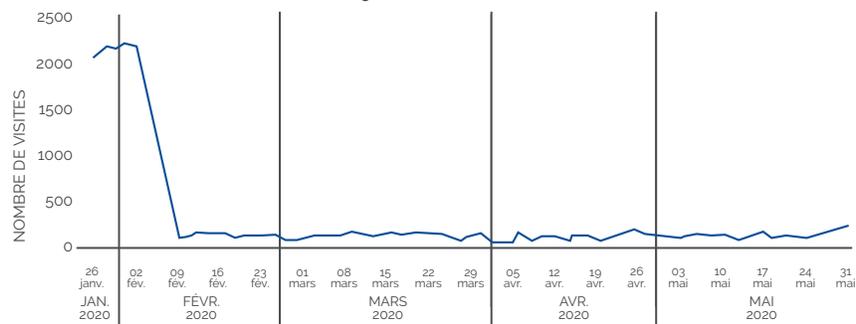
PROVENANCE DES VISITEURS  
DE LA FICHE DE LA PROPRIÉTÉ



DÉTAILS DE LA PROVENANCE  
DES VISITEURS

REMAX QUÉBEC	1863
GOOGLE	399
CENTRIS	266
FACEBOOK	222

TENDANCES DES VENTES  
des 19 dernières semaines



# ÉTABLIR — vos besoins



1- Évaluation de vos objectifs et besoins



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 et remaxducartier.com



7- Déploiement d'une stratégie performante sur les réseaux sociaux



8- Installation de l'enseigne



9- Gestion des visites avec les acheteurs potentiels, visites libres  
**Nous coordonnerons ensemble la présentation de votre propriété auprès des acheteurs intéressés**



10— Promotion adaptée et personnalisée selon la situation

# 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



Évaluation et analyse des différentes options



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



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



Coordination et suivis des différentes conditions de vente (par exemple : inspection, financement, etc.)



Accompagnement privilégié à chacune des étapes de la vente



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

## 3 POSSIBILITÉS SUITE À LA RÉCEPTION D'UNE OFFRE D'ACHAT

**Accepter**

**Refuser**

**Contre-offre**

Prendre une décision réfléchie selon l'analyse de données concrètes que nous aurons faite ensemble.

# entre courtiers immobiliers

## 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.

### BON À SAVOIR

La rétribution offerte au courtier collaborateur peut certainement influencer la vente de votre propriété.

## 2. ACHETEUR NON REPRÉSENTÉ PAR UN COURTIER IMMOBILIER

- Je représente et maximise les intérêts de mon client vendeur, avec lequel je suis sous contrat de courtage.
- J'offre un traitement équitable à l'acheteur non représenté.
- J'assure le bon déroulement de la transaction pour les 2 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 2 parties tout en maximisant vos intérêts.

# le bon prix



## LA CONJONCTURE ÉCONOMIQUE

Bien évidemment, l'économie est un facteur qui peut avoir un impact important 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

Certains types de propriétés sont plus en demande que d'autres, par contre, ce n'est pas la réalité pour tous les types. 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. Car 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

# pour la séance de photos



Le rendez-vous sera planifié et organisé



Le ou la photographe prendra des photos de chacune des pièces intérieures pour lesquelles 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.

Il faut faire 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!

# pour optimiser vos résultats

## ET METTRE EN VALEUR VOTRE PROPRIÉTÉ



### À L'EXTÉRIEUR



L'entrée est propre et déneigée



Le revêtement extérieur et les fenêtres sont propres



Le paysagement est impeccable



L'aspect général est attrayant

### À L'INTÉRIEUR



Le ménage est impeccable



La peinture n'est pas défraîchie



Les planchers sont lavés



Les rideaux sont ouverts pour illuminer les pièces



Les ampoules sont fonctionnelles



Ajouter des lampes dans les coins sombres



Les espaces sont épurés



Parfumer les pièces pour une odeur agréable



Les photos et décorations personnelles sont retirées

# 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"/> Thermopompe <input type="checkbox"/> Échangeur d'air <input type="checkbox"/>			
Réservoir mazout <input type="checkbox"/> Fournaise <input type="checkbox"/> Cuisine <input type="checkbox"/> Salle de bain <input type="checkbox"/> Planchers <input type="checkbox"/>			
Réservoir e/c <input type="checkbox"/> Terrasse-Solarium <input type="checkbox"/> Portes/Fenêtres <input type="checkbox"/>			
Autres : _____			

## CONTRAT-LOCATION :

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 \_\_\_\_\_ \$

Nécessaire

Reçu

Commentaires

## DOCUMENTS ADDITIONNELS — PLEX :

Baux	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Factures d'assurances	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Factures de déneigement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Factures d'entretien	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Factures de réparations	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Causes à la Régie du logement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Enregistrement de résidence familiale (si applicable)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____

## DOCUMENTS ADDITIONNELS — AUTRES :

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 :

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

