

L'EXPÉRIENCE **RE/MAX**

POUR LES PROPRIÉTAIRES-VENDEURS



**ON S'OCCUPE
DE VOUS**

L'EXPÉRIENCE RE/MAX

LES PROPRIÉTAIRES-VENDEURS



À l'écoute de vos besoins et authentique, j'ai à cœur votre bonheur. Je vous guide avec une approche humaine et professionnelle à travers la transaction la plus importante de votre vie. Je m'entoure de professionnels pour vous offrir des services adaptés et la visibilité nécessaire pour réaliser votre projet de vendre ou d'acheter une propriété.

Ma mission

Guider et accompagner les gens qui désirent changer de propriété dans le but de trouver une nouvelle maison qui ressemble à leur mode de vie, en établissant avec eux un plan axé sur leur désir.

Afin de vous faire profiter du meilleur service, des conseils les plus bénéfiques et de tous les avantages que mon réseau et moi mettons à votre disposition, je verrai :

En tout temps :

- À bien cerner vos besoins et à comprendre vos attentes;
- À vous conforter avec le cheminement de la transaction, à vous assurer une grande disponibilité et à vous accompagner tout au long du processus de vente;
- À promouvoir et représenter vos intérêts, à protéger vos droits et toutes informations de nature confidentielle;
- À m'assurer que les opérations requises seront effectuées conformément à la Loi sur le courtage immobilier et aux autres lois applicables;
- À mettre à votre disposition mon réseau de professionnels et de spécialistes qui faciliteront la vente de votre propriété.

Au moment de la signature du contrat de courtage :

- À prendre connaissance de l'ensemble de la documentation relative à la propriété : acte de vente, droits hypothécaires, index aux immeubles, charges de l'immeuble, certificat de localisation, déclaration de copropriété, règlements de l'immeuble, état descriptif de l'unité, fonds de prévoyance afin notamment de procéder à une description sommaire de la propriété;
- À obtenir et à prendre connaissance des informations et documents, tels que compte de taxes,

L'EXPÉRIENCE RE/MAX

LES PROPRIÉTAIRES-VENDEURS



zonage, usage, etc.;

- À vous présenter les avantages du programme Intégri-T afin d'accroître l'attrait de votre propriété et de bénéficier d'une protection en cas de recours en vice caché;
- À vous informer sur la gestion des visites, sur l'accès des courtiers collaborateurs à votre propriété;
- À vous informer sur la gestion des communications et des suivis.

Au moment de déterminer la valeur marchande de la propriété :

- À vous présenter une étude comparative des toutes dernières propriétés vendues dans votre secteur afin que nous puissions établir une mise à prix réaliste et efficace de votre propriété;
- À considérer les différents éléments pouvant influencer la valeur de votre propriété : localisation, zonage, année de construction et rénovation, matériaux, aménagements, dépendances, etc.;

Au moment de compléter la fiche descriptive et la déclaration du vendeur :

- À recourir à un texte promotionnel professionnel qui mettra en valeur les attributs distinctifs de votre propriété et de votre secteur;
- À vous conseiller quant au choix des inclusions et exclusions, à bien circonscrire vos obligations qui s'y rattacheront, et à identifier ce qui fait partie des inclusions par défaut;
- À recourir au service d'un photographe professionnel;
- En plus d'afficher votre propriété sur les sites Centris et remax-quebec.com:
 - o À afficher votre propriété et à la partager sur les réseaux sociaux;
 - o À vous faire bénéficier des avantages de la mise en marché liés à la Collection RE/MAX (si applicable).

Lors de la prise d'information :

- À offrir de la disponibilité aux acheteurs potentiels.

Lors de la visite des acheteurs :

L'EXPÉRIENCE RE/MAX

LES PROPRIÉTAIRES-VENDEURS



- À demander un compte-rendu de chaque visite et à vous le partager.

Lors de la réception, de la présentation et de la négociation de toute promesse d'achat :

- À tenir compte de vos impératifs quant au prix de vente recherché et aux principales conditions dont la date de possession;
- À vulgariser les conditions à la réalisation et les délais proposés par l'acheteur contenus à la promesse d'achat et ses annexes. En cas de propositions multiples, à bien identifier la proposition qui optimise non seulement le prix, mais aussi l'atteinte des conditions recherchées;
- À recourir à des délais qui respecteront vos contraintes et vos priorités en plus de les gérer;
- À formuler les contre-propositions et les clauses contractuelles requises et autres réponses possibles;
- À assurer un suivi serré pour obtenir une levée rapide de toutes les conditions contenues à la promesse d'achat et notamment quant aux conditions relatives à la capacité de payer le montant convenu, l'obtention du financement de l'acheteur et à l'inspection de l'immeuble;
- À coordonner le moment de la vente et de la libération de votre propriété avec l'achat et la prise de possession d'une autre propriété à acquérir.

Lors de l'inspection de la propriété :

- À prendre connaissance du rapport d'inspection qui vous serait soumis et à formuler des recommandations, et au besoin des expertises complémentaires.

Lors de la signature chez le notaire :

- À vérifier les dates de libération et de possession;
- À vérifier votre satisfaction de mes services.

L'EXPÉRIENCE
RE/MAX

LES PROPRIÉTAIRES-VENDEURS

PRÉSENTE. POUR VOUS.



Lyne Coudry

Courtier immobilier résidentiel

Cellulaire : (514) 983-7277

lcoudry@remax-quebec.com



RE/MAX D'ICI

Agence immobilière /
Franchisé indépendant et
autonome de

RE/MAX Québec

Bureau : (450) 471-5503



**ON S'OCCUPE
DE VOUS**