

Ma priorité,
la **DISPONIBILITÉ !**



GUIDE DE L'ACHETEUR

RE/MAX

70 TRANSACTIONS
EN 2024 ET ENCORE PLUS EN 2025

2 ANNÉES
CONSÉCUTIVES
À REMPORTEUR LE TROPHÉE
PLATINE

2^{EM} 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 l'achat de votre nouvelle propriété? Contactez-moi dès maintenant, vous avez l'opportunité d'avoir un accompagnement spécialisé comme acheteur!



TABLES DES

Matières

- 04 Qui suis-je ?
- 05 La ligne du temps
- 07 Choisir le bon courtier
- 10 Les visites
- 12 Offres, négociations et inspection
- 13 Financement et réalisation des conditions
- 14 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

Votre situation financière

Examiner ses finances personnelles et établir un budget.

02

Pré-approbation pour un prêt hypothécaire

Recevoir une pré-approbation de prêt afin de savoir quel montant vous pouvez emprunter.

03

Contrat de courtage

Contrat qui m'oblige à agir dans votre intérêt et à vous représenter, tandis que vous vous engagez à collaborer avec moi.

04

Visite

Explorer les propriétés qui vous intéressent et noter ce qui vous plaît ou vous déplaît.

05

Offre et négocier

Rédiger et présenter une offre d'achat, je vous accompagnerai. Discuter des conditions de l'offre avec le vendeur, y compris le prix et les modalités.

06

Inspection

Faire évaluer la maison pour identifier d'éventuels problèmes ou défauts.

07

Financement

Finaliser le financement en sélectionnant le type de prêt et en remplissant les formalités nécessaires.

08

Les conditions

Réalisations des conditions énoncées dans la promesse d'achat (inspection, vente de propriété, etc.).

09

Notaire

Signer les documents légaux chez le notaire, régler les frais de clôture, finaliser l'achat et recevoir les clés de votre nouvelle propriété.

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

- Lydia



Choisir le *bon* courtier

- ✓ Les acheteurs avec un courtier paient en moyenne 5 à 10% de moins que ceux qui négocient seuls.
- ✓ 70% des acheteurs déclarent que leur courtier leur a évité au moins une erreur majeure pendant le processus d'achat.
- ✓ Un courtier, c'est donc bien plus qu'un simple intermédiaire : Il permet d'économiser de l'argent, d'accéder à plus de propriétés, de mieux négocier et de sécuriser la transaction tout en réduisant le stress.

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 et acheteurs 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

Je fais économiser du temps et de l'énergie

Je filtre les propriétés pour ne vous montrer que celles qui répondent à vos critères et j'organise les visites efficacement. Plus besoin de perdre du temps avec des annonces trompeuses ou des vendeurs peu sérieux.

4

Je vous accompagne du début à la fin

Hypothèque, inspection, notaire... Je vous simplifie la vie. Je vous mets en contact avec les bons professionnels (prêteurs, inspecteurs, notaires) et je m'assure que toutes les étapes se déroulent sans accroc.

2

Je négocie pour vous obtenir le meilleur prix

Avec mon expertise du marché, je m'assure que vous ne payez pas plus que la juste valeur et je négocie des conditions avantageuses (inspection, inclusions, délais, etc.).

5

Mon service est souvent gratuit pour vous !

Pourquoi faire tout seul quand vous pouvez avoir un expert gratuitement ? Dans la majorité des cas, ma commission est payée par le vendeur. Vous bénéficiez donc de mon expertise sans frais.

3

Je sécurise votre transaction

Acheter une maison, c'est un gros investissement. Pas de place pour les erreurs. Je vérifie tous les documents (certificat de localisation, zonage, vices cachés potentiels) et je vous guide pour éviter toute mauvaise surprise.

6

J'ai une approche personnalisée et à votre écoute

Je ne suis pas là juste pour vendre, mais pour comprendre votre projet de vie. Chaque acheteur est unique, et je m'assure de trouver LA maison qui correspond à vos besoins, à votre budget et à vos attentes et le tout SANS PRESSION

LES Visites



Les visites de propriétés sont une étape clé dans le processus d'achat. Elles vous offrent une vue concrète de l'espace, de l'ambiance et des caractéristiques de chaque maison. C'est l'occasion d'évaluer si une propriété correspond à vos besoins et à vos attentes, tout en vous permettant de poser des questions et d'obtenir des informations supplémentaires.

COMMENT SE PRÉPARER *aux visites*

AVANT LES VISITES

- Lire les documents relatifs à la propriété
- Élaborer une liste de questions
- Créer une checklist de visite



PENDANT LES VISITES

- Posez des questions
- Prenez des notes
- Évaluez l'espace
- Inspectez les détails



APRÈS LES VISITES

- Comparer les propriétés
- Discuter avec votre courtier
- Planifier une seconde visite au besoin



LES

offres et négociations

1 Suite aux visites, nous élaborerons ensemble une offre d'achat qui comprendra le prix proposé, les conditions (*Voir page suivante*), la date de clôture souhaitée, ainsi que toute autre demande spécifique que vous pourriez avoir.

2 Une fois l'offre finalisée, je la soumettrai au vendeur ou à son agent immobilier, généralement par écrit, en incluant la signature de tous les documents requis.

3 Après avoir soumis l'offre, nous attendrons la réponse du vendeur dans le délai convenu. Celui-ci peut accepter, rejeter ou faire une contre-offre, et vous pourrez ensuite répondre avec les mêmes options.

4 Une fois que nous avons trouvé un accord, l'offre est acceptée et signée par les deux parties, ce qui marque le début de la mise en œuvre des conditions.

En cas de surenchère

1. Restez calme et discutez avec moi.
2. Nous réévaluerons votre budget.
3. Ensuite, nous pourrions améliorer votre promesse d'achat avec des conditions plus attractives pour le vendeur.

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 propriété 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

N'oubliez pas de signaler votre aménagement à hydro-Québec et d'amener votre preuve d'assurance.



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



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

« Mon conjoint et moi tenions à te remercier du fond du cœur pour ton **professionnalisme**. Ton implication auprès de nous a été remarquable. Tu as su bien cerner nos besoins pour nous trouver la maison idéale.

Ta **disponibilité et ta rapidité** à nous répondre étaient hors du commun. Tu as su nous rassurer et nous guider pour notre premier achat. Avec admiration, nous te recommanderions sans hésiter. Au plaisir ! »

- *Christiane*

Ma priorité,
la **DISPONIBILITÉ** !

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