

L'EXPÉRIENCE **RE/MAX**

POUR LES PROPRIÉTAIRES-VENDEURS



**ON S'OCCUPE
DE VOUS**

L'EXPÉRIENCE **RE/MAX**

LES PROPRIÉTAIRES-VENDEURS



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 vous renseigner sur l'ensemble des protections et avantages que vous procure la Loi sur le courtage immobilier et qui découle de la formation des courtiers, de la déontologie et de l'inspection professionnelle à laquelle nous sommes soumis;
- À vous renseigner sur l'ensemble des protections et avantages que vous procure l'assurance responsabilité professionnelle, le fonds d'indemnisation et de tout l'encadrement et le soutien tant en provenance de l'OACIQ, de mon agence et de mon réseau;
- À vous décrire les avantages et l'attrait de la collaboration entre courtiers;
- 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, zonage, usage, etc.;
- À décrire l'historique de la propriété sur le système de collaboration des courtiers Centris (le service SIA/MLS);

L'EXPÉRIENCE **RE/MAX**

LES PROPRIÉTAIRES-VENDEURS



- À considérer votre environnement juridique et son incidence sur votre capacité de vendre, résidence familiale, régime matrimonial, succession, corporation, identité, etc.;
- À maximiser la visibilité et l'attraction de votre propriété en vous conseillant de l'inscrire au service de diffusion Centris (le service SIA/MLS), sur le site remax-quebec.com et ainsi la rendre visible autant aux courtiers immobiliers qu'au grand public;
- À attirer votre attention sur la présence de pénalités ou d'autres conséquences contractuelles qu'entraînerait un remboursement anticipé de votre prêt hypothécaire actuel;
- À vous offrir une solution quant aux aléas pouvant survenir lors d'une transaction immobilière et pour que vous bénéficiez de conseils juridiques gratuits grâce au programme Tranquilli-T;
- À vous présenter les avantages du programme Intégrи-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 vous présenter une analyse des tendances du marché, comprenant les prix moyens, les délais de vente, les écarts de prix vendus et prix inscrits, etc.;
- À considérer les différents éléments pouvant influencer la valeur de votre propriété : localisation, zonage, année de construction et rénovation, matériaux, aménagements, dépendances, etc.;
- À considérer la valeur contributive des divers éléments pouvant influencer la valeur de votre propriété : garage, piscine, foyer, type de chauffage, etc.;
- À identifier les améliorations, rétributions et autres dépenses prévisibles à considérer pour évaluer le produit net de la vente;
- À vous informer des différents programmes fiscaux auxquels vous pourriez avoir droit et à vous référer aux conseillers qui vous assisteront pour en bénéficier, et notamment :
 - o La déduction pour frais de déménagement vous permettant de déduire de vos impôts les frais usuels occasionnés par un déménagement à moins de 40 kilomètres du lieu d'un nouvel emploi.

L'EXPÉRIENCE RE/MAX

LES PROPRIÉTAIRES-VENDEURS



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 décrire favorablement les facilités de transport, les ressources locales, écoles, parcs, commerces, services, etc.;
- À identifier les éléments favorables et décrire favorablement le profil socio-économique du secteur;
- À offrir aux autres courtiers immobiliers un partage de la rétribution favorisant leur collaboration et ainsi intéresser le plus grand nombre d'acheteurs potentiels;
- 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 vous assister à établir les particularités ou facteurs défavorables à déclarer quant à votre propriété, à remplir la déclaration du vendeur et à assembler les informations et documents requis;
- À considérer les caractéristiques, les contraintes et l'historique environnementaux de l'immeuble et de son secteur.

- À publier des photos de qualité professionnelle;
- À recourir au service d'un photographe professionnel;
- À tourner une vidéo promotionnelle de la propriété;
- À maximiser l'expérience de visite auprès des acheteurs potentiels et au besoin, à vous proposer les services-conseils d'un spécialiste en « home staging » ou encore d'effectuer les améliorations, réparations ou rénovations appropriées;
- À vous proposer et tenir une série d'actions et d'activités promotionnelles (visites libres, envois à des clients et personnes référencées, au voisinage immédiat, organiser une caravane de courtiers, etc.);
- 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

L'EXPÉRIENCE **RE/MAX**

LES PROPRIÉTAIRES-VENDEURS



applicable).

Lors de la prise d'information :

- À fournir les informations complètes, de façon objective et à agir de façon juste et équitable envers tout intéressé;
- À vérifier le sérieux de la démarche de tous les acheteurs potentiels et leur capacité de donner suite à toute promesse d'achat;
- À offrir de la disponibilité aux acheteurs potentiels.

Lors de la visite des acheteurs :

- À offrir une présence lors de la visite et à être disponible pour répondre à toutes questions;
- 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 prendre connaissance de leur environnement juridique et leur incidence sur leur capacité juridique d'acheter : régime matrimonial, corporation, contrôle de l'identité, etc.;
- 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.



L'EXPÉRIENCE **RE/MAX**

LES PROPRIÉTAIRES-VENDEURS

Lors de l'inspection de la propriété :

- À être présent et disponible pour répondre à toutes questions;
- 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 être présent et disponible, à prendre connaissance de la documentation et à formuler des recommandations, s'il y a lieu ou pour répondre à toutes questions;
- À vous assurer de ma disponibilité après avoir pris connaissance de la documentation et à formuler des recommandations, s'il y a lieu;
- À vérifier les dates de libération et de possession;
- À vérifier votre satisfaction de mes services.

L'EXPÉRIENCE **RE/MAX**

LES PROPRIÉTAIRES-VENDEURS

Pina Scicchitano

Courtier immobilier résidentiel
et commercial

Cellulaire : (514) 928-9670

pinaremaxplatine@gmail.com



RE/MAX Platine

Agence immobilière /
Franchisé indépendant et
autonome de
RE/MAX Québec

Bureau : (450) 466-6000



**ON S'OCCUPE
DE VOUS**