

## Les avantages de me confier la vente de votre propriété

- 1 - PRIX DEMANDÉ OPTIMAL : en tant que courtier immobilier, je possède l'expérience, et les compétences pour bien analyser avec vous les comparables du marché, évaluer votre propriété et fixer stratégiquement le prix demandé.
- 2 - TRANSACTION SECURISÉE : je suis un membre en règle de l'OACIQ (Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier), dont la mission est de protéger les intérêts du public lors de leur transaction immobilière. Je suis donc soumis à la Loi du Courtage Immobilier, un code de déontologie et des règles de collaboration encadrant ma profession.
- 3 - DES PAPIERS EN ORDRE : je maîtrise les formulaires obligatoires, procédures et documents nécessaires à votre transaction immobilière tels que certificat de localisation, promesse d'achat, contre-proposition, déclaration de copropriété, compte de taxes, approbation hypothécaire, rapport d'inspection en bâtiment, avis de réalisation de conditions, fiche technique, etc.
- 4 - DÉCLARATION OBLIGATOIRE DU VENDEUR : je vous assisterai dans la rédaction de la déclaration du vendeur obligatoire qui vous assure de bien divulguer l'état physique de votre propriété, la liste des travaux effectués, et la liste des travaux à réaliser. Vous obtiendrez ainsi une meilleure confiance de votre acheteur, en plus de considérablement réduire les chances de recevoir une décevante demande de réduction de prix post-inspection ou même une fâcheuse poursuite en vices cachés après l'acte de vente.
- 5 - PRISE EN CHARGE : vous travaillez déjà très fort et la vente d'une propriété demande un investissement important de temps et d'énergie. Je vous aiderai donc à sauver du temps et réduire votre stress en prenant en charge toute la mise en marché, brochures, marketing, visites, inspection, rapports d'expertise, financement, notaire et service après-vente... Votre rôle dans le processus de vente sera de fournir certains documents, présenter votre propriété sous son plus beau jour, écouter les conseils, prendre les décisions nécessaires et profiter de vos soirées et fins de semaine.

6 - STRATÉGIE ET NÉGOCIATION : j'ai négocié plusieurs transactions chaque année depuis plus de 4 ans de courtage immobilier et depuis plus de 10 ans en tant qu'investisseur. En tenant compte des circonstances propres à chaque transaction, je mets toute mon expertise à votre disposition pour vous aider, conseiller, rassurer, planifier, valider, simplifier, communiquer, protéger et maximiser votre négociation. De plus, ma grande connaissance de différentes stratégies (promesse d'achat, contre-proposition à deux volets, promesses d'achat multiples, surenchères, promesse d'achat conditionnelle à la vente d'une propriété...) vous permettra de trouver des solutions pratiques aux éventuels problèmes reliés à une transaction et vous permettra d'éviter de fâcheux ennuis d'ordre juridiques.

7 - UN RESEAU INCONTOURNABLE : environ 80% des transactions immobilières au Québec sont l'œuvre des 14000 courtiers immobiliers représentant plus de 95 000 propriétés à vendre. En tant que chef d'orchestre de votre mise en marché, je suis bien placé pour vous faire profiter de cette grande visibilité et de ce grand achalandage de professionnels de l'immobilier travaillant avec des **acheteurs sérieux et qualifiés**. Je m'assure d'encourager, motiver, informer, et rémunérer ces précieux collaborateurs afin d'obtenir pour vous les meilleurs termes et conditions pour la vente de votre propriété.

8 - DES PHOTOS QUI VENDENT : je suis formé pour prendre des photos remarquables et j'utilise les techniques et les équipements à la fine pointe de la technologie, tel que le HDR. Vos photos hautement visibles sur internet sauront ainsi intéresser plusieurs acheteurs à demander rapidement plus d'informations ou une visite de votre propriété.

9 - VISITES ET COMPTES-RENDUS : après chaque visite, un compte rendu est envoyé par courriel. Ce service très apprécié par mes clients leur assure de toujours être au courant des résultats des activités sur leur propriété. En plus, quand un courtier immobilier fait un suivi avec un acheteur potentiel, il fait son travail. Quand un propriétaire vendeur fait un suivi avec un acheteur potentiel, il perd son pouvoir de négociation.

10 - PLUS DE VISIBILITÉ : en plus des nombreuses heures investies en conseils et négociations, je vous offre un plan de publicité inégalé. Inscription sur mes deux sites web (très performants, en étant donné mes connaissances dans le domaine du marketing en ligne - SEO), l'accès instantané à presque 2000 acheteurs potentiels, Kijiji, Royal LePage, Centris, MLS, système de diffusion téléphonique et SMS avant-gardiste, brochures, enseignes, etc.

*N'hésitez pas à communiquer avec moi pour plus d'informations!*