

Équipe
Sévigny

GUIDE DU VENDEUR

PLUS QU'UN COURTIER, UN PARTENAIRE DE CONFIANCE.

ROYAL LePAGE^{MD}

URBAIN

Agence immobilière
Franchise indépendante et autonome



NOTRE PROMESSE

L'expérience de notre réseau, au service de votre patrimoine.

Plus qu'un courtier, un partenaire de confiance.

“ LES GRANDS VENDEURS SONT DES BÂTISSEURS DE RELATIONS QUI
APPORTENT DE LA VALEUR ET AIDENT LEURS CLIENTS À GAGNER. ”

– Jeffrey Gitomer, Auteur Américain

POURQUOI CHOISIR IAN SÉVIGNY

UNE EXPÉRIENCE BIEN FICELÉE

Il n'y a pas deux transactions identiques, pas deux types de propriété identiques. Laissez-vous guider par notre expérience de plus de 20 ans dans l'industrie.

EXPERTS EN ACQUISITION ET DU PROCESSUS D'ACHAT

La connaissance approfondie du marché local par notre équipe nous permet d'identifier les meilleures opportunités, vous garantissant ainsi de trouver la propriété idéale qui correspond à vos besoins et à vos préférences. Nous vous guidons à chaque étape du processus d'achat en vous offrant des conseils personnalisés, en négociant en votre nom et en accordant une attention méticuleuse aux détails. Notre coordination avec les prêteurs, les inspecteurs et les autres professionnels garantit une expérience sans faille et efficace du début à la fin. Avec notre équipe à vos côtés, vous pouvez être certain de prendre des décisions éclairées et d'atteindre vos objectifs immobiliers avec la plus grande satisfaction.





CONNAISSANCE ET EXPERTISE DANS LE DOMAINE DES COPROPRIÉTÉS

Nous disposons d'une connaissance approfondie des règles et réglementations de la copropriété ainsi que d'un solide réseau de contacts et de professionnels de l'immobilier spécialisés. Nous offrons un soutien personnalisé tout au long du processus d'achat et de vente de tout type de copropriété.

EXPERTISE COMMERCIALE

Qu'il s'agisse de logements collectifs ou de locaux commerciaux, notre équipe peut vous aider dans tous vos projets. Nous vous accompagnerons que ce soit pour construire votre patrimoine ou de commencer à le bâtir.

Être en équipe de courtiers, soutenue par une directrice des opérations, offre un avantage unique aux clients : une expertise diversifiée et un accompagnement renforcé à chaque étape de leur projet immobilier. Ce travail d'équipe permet de répondre aux besoins rapidement, de maximiser la visibilité des propriétés et d'offrir une expérience client personnalisée et fluide. Grâce à cette synergie, nous mettons tout en œuvre pour assurer le succès et la satisfaction de nos clients dans la vente ou l'achat de leur propriété.



IAN SÉVIGNY

EXPERTISE

Marketing & Ventes

COURTIER IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

Leader et coach respecté dans le domaine de l'immobilier. Plus de 25 ans d'expérience auprès de la clientèle. Mon objectif est d'aider les gens à réaliser leurs rêves. Que ce soit pour vendre, acheter ou investir, mes compétences et mon réseau de contacts seront une proposition de valeur unique pour atteindre vos objectifs. La relation avec mes clients est une priorité et c'est ce qui me permet de devenir leur courtier immobilier pour la vie !

ROYAL LEPAGE

CHEF DE FILE AU CANADA

LE PLUS VASTE RÉSEAU IMMOBILIER AU PAYS

NOTRE ASSOCIATION AVEC ROYAL LEPAGE,
UN CHOIX AVANTAGEUX POUR VOUS.

Royal LePage fonde sa culture sur l'excellence du service à la clientèle, et une gamme complète de services qui la démarquent de ses concurrents.

Royal LePage est la première entreprise immobilière, forte d'un réseau de plus de 21 000 courtiers d'un océan à l'autre, dont plus de 2 200 au Québec.



EN BREF :

- Réputation et Crédibilité
- Intelligence de Marché
- Royallepage.ca et Visibilité
- Sphère RLP et Technologie
- Stratégie Marketing Complète
- Redonner à la Communauté
- Protection Royale



URBAIN

Agence Immobilière

VOUS & MOI

DES INTÉRÊTS EN COMMUN

VENDRE AU MEILLEUR PRIX POSSIBLE

Maximiser mes commissions tout en satisfaisant les besoins de mon client.

VENDRE DANS LES MEILLEURS DÉLAIS POSSIBLES

Permettre de conclure rapidement la transaction tout en répondant aux besoins de mon client en matière de temps et de liquidité.

VENDRE AVEC LES MEILLEURES CONDITIONS POSSIBLES

Permettre de maximiser le profit de mon client tout en établissant une relation de confiance durable avec lui.



LES DOCUMENTS À AVOIR SOUS LA MAIN

Il est essentiel d'avoir les bons documents lors de la vente d'une propriété, car ces documents authentiques et complets garantissent la transparence et la légalité de la transaction, établissant ainsi la confiance entre les parties et facilitant un processus de vente fluide et sans heurts.

1 ACTE DE VENTE

2 CERTIFICAT
DE LOCALISATION

3 DÉCLARATION
DU VENDEUR

4 RELEVÉ
HYPOTHÉCAIRE

5 TAXES MUNICIPALES
ET SCOLAIRES

CHRONOLOGIE DU PROCESSUS DE VENTE

PHASE 1

CHOISIR DE FAIRE AFFAIRE AVEC MOI, COURTIER IMMOBILIER

Lorsque vous choisissez d'utiliser les services d'un courtier pour vous représenter lors de la vente de votre propriété, vous bénéficiez non seulement de l'expertise d'un professionnel formé et encadré par l'OACIQ, mais aussi de toutes les protections offertes par la Loi sur le Courtage Immobilier.

PHASE 2

LE FORMULAIRE DÉCLARATIONS DU VENDEUR SUR L'IMMEUBLE

Le formulaire obligatoire Déclarations du Vendeur sur l'Immeuble élaboré par l'OACIQ est une valeur ajoutée incontestable pour la protection de vos intérêts.

PHASE 3

LA MISE EN VALEUR DE VOTRE PROPRIÉTÉ

Le succès de la vente de votre propriété dépend, en partie, de l'impression que les acheteurs potentiels auront en la voyant sur les réseaux sociaux, Centris, les divers moyens de diffusion liés à sa mise en marché et surtout, l'impression qu'ils auront en la visitant.

PHASE 4

RECEVOIR UNE PROMESSE D'ACHAT... OU DEUX, OU TROIS!

Avec une mise en marché efficace, attendez-vous à recevoir une promesse d'achat rapidement. Ce document contractuel sera utilisé par chaque acheteur potentiel pour vous faire une offre.

PHASE 5

JONGLER AVEC LES CONTRE-PROPOSITIONS

Vous avez reçu une promesse d'achat qui vous intéresse, mais vous souhaitez y faire certains ajustements avec l'aide de votre courtier? Vous pouvez faire une contre-proposition à l'acheteur, qui a comme effet de signaler votre refus de la promesse d'achat telle que proposée, en accompagnant ce refus d'une nouvelle proposition qui vous serait acceptable, par exemple en modifiant le prix de vente.

PHASE 6

LE TRANSFERT DE VOTRE PROPRIÉTÉ... ET DES CLÉS!

Une fois la promesse d'achat ou la contre-proposition acceptée et toutes les conditions réalisées, l'étape suivante consiste à officialiser la transaction chez le notaire par la signature de l'acte de vente.

NOS SERVICES & STRATÉGIES MARKETING

Lorsque votre propriété sera sur le marché, elle sera automatiquement diffusée sur les différents réseaux de vente immobilière les plus populaires utilisés par les acheteurs.

PUBLICATIONS NATIONALES

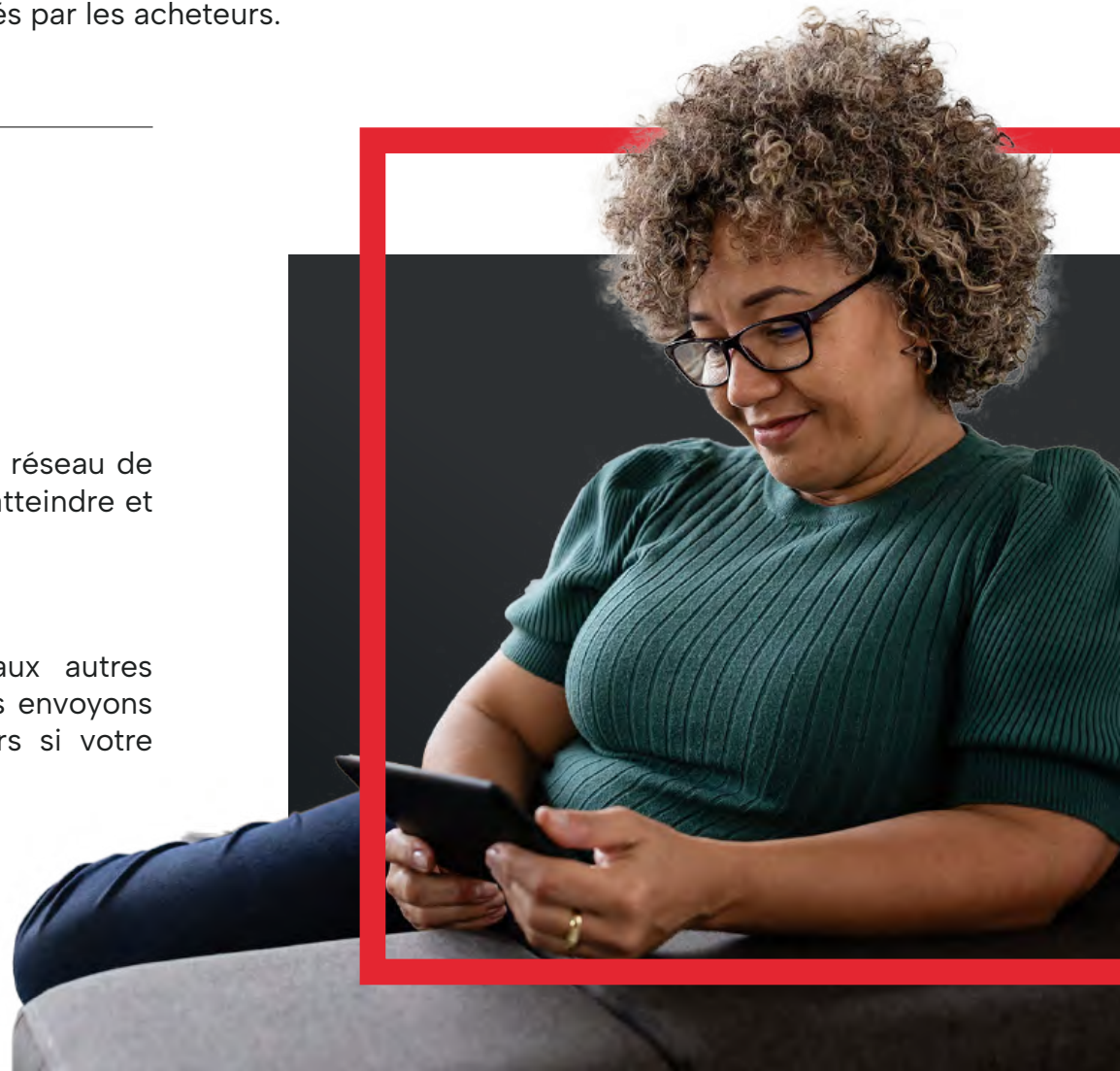
realtor.ca | royallepage.ca
centris.ca | innovaimmo.com

LA FORCE DU RÉSEAU IMMOBILIER ROYAL LEPAGE

Le réseau Royal LePage nous donne accès à un vaste réseau de professionnels de l'immobilier, ce qui nous permet d'atteindre et de travailler avec des acheteurs d'un océan à l'autre.

MARKETING DE PROXIMITÉ

La description de votre propriété est envoyée aux autres propriétaires de votre immeuble ou du quartier. Nous envoyons également une communication à tous nos acheteurs si votre propriété correspond à leurs critères.



MARKETING PROACTIF

Nous contactons tous les courtiers qui ont des comparables, ainsi que ceux qui ont vendu des propriétés comparables dans la région.

MARKETING COLLABORATIF

Partagez votre annonce avec d'autres pour augmenter la visibilité et attirer potentiellement d'autres acheteurs. Nous ferons de même auprès de nos collègues courtiers afin de maximiser la visibilité de votre propriété

SURVEILLANCE DU MARCHÉ ENVIRONNANT

Recevez les mises à jour automatiques des nouvelles inscriptions dans votre immeuble ou secteur.

RÉSEAUX SOCIAUX

En optimisant notre présence sur les médias sociaux, nous assurons une visibilité maximale pour votre propriété. Nous demandons également à tous nos vendeurs de nous donner leur point de vue. L'objectif est de partager, non seulement la propriété, mais aussi son histoire...

QUESTION DE LA RENDRE IRRÉSISTIBLE!

- Pourquoi avez-vous choisi d'acheter ce bien?
- Quels sont vos endroits et/ou activités préférés dans le quartier?
- Avez-vous une anecdote cocasse à nous partager?

Ce faisant, nous encourageons les entreprises locales et notre audience générale à en faire la promotion de façon organique.

C'est un *win-win* pour tout le monde!



POUR ALLER PLUS LOIN

AVEC UN SERVICE PERSONNALISÉ

- **Photographie professionnelle**
(incluant une prise par drone, si applicable)
- **Homestaging avec un décorateur professionnel ou virtuel, selon le cas**
(inclue: 1h sans frais)
- **Suivi régulier des dernières ventes et ajustement stratégique**
- **Visite libre sur rendez-vous pour offrir un service VIP à tous les acheteurs potentiels**
- **Suivi des visites et ce à chaque semaine**
- **Gestion rapide et fiable des demandes de visite**
- **Disponibilité et rapidité du retour d'appel**
- **Une équipe formée pour offrir un excellent service à la clientèle et répondre efficacement à vos besoins**



LES ERREURS À ÉVITER

- Vous êtes présent lors des visites faites par votre courtier
- Vous avez des photos de mauvaise qualité
- Vous avez mal évalué la valeur de votre propriété et demandez trop cher
- Vouloir économiser sur tous les détails et ne pas vouloir investir pour améliorer l'apparence et la présentation du produit sur le marché.
- Être trop émotionnellement attaché à sa propriété et ne pas avoir des attentes réalistes
- Ne pas divulguer toutes les informations importantes au courtier et aux acheteurs
- Ne pas préparer sa propriété en vue de visites
- Mettre de la pression sur les acheteurs

Et plus encore...

NOUS SOMMES LÀ POUR VOUS GUIDER ET RASSURER AFIN
QUE LA VENTE DE VOTRE PROPRIÉTÉ SE PASSE BIEN DU
DÉBUT À LA FIN !





ÉVALUATION MUNICIPALE

L'évaluation municipale ne vous donne pas une image claire du marché immobilier le jour où vous décidez de vendre. Elle n'est pas nécessairement à jour, puisqu'elle est réalisée tous les trois ans. Si vous vous y fiez pour évaluer votre propriété, vous risquez de fausser le prix de vente et de vous placer dans une situation désavantageuse en tant que vendeur.

VS

VALEUR MARCHANDE

La valeur du marché, en revanche, doit refléter le plus fidèlement possible la valeur réelle de votre bien, en tenant compte de plusieurs facteurs. Elle reflète le marché immobilier à la date de l'annonce et devrait donc être beaucoup plus précise.

LE PRIX DE VENTE

LES AVANTAGES

D'UNE MISE EN MARCHÉ AU BON PRIX

- **Obtenir une valeur maximale pour votre propriété**
- **Plus compétitif sur le marché = plus de visites**
- **Attirer les meilleures offres**
Les courtiers et les acheteurs reconnaissent un bon prix (une bonne valeur) et sont moins enclins à négocier.
- **Précipiter une meilleure réponse à la publicité**
- **Vendre plus rapidement**
- **Augmenter l'intérêt des courtiers à sélectionner votre propriété en premier**
- **Possibilité accrue d'offres multiples**
- **Éviter que votre propriété soit utilisée pour vendre d'autres plus rapidement**

LES INCONVÉNIENTS

D'UN PRIX TROP ÉLEVÉ

Si la propriété est inscrite à un prix trop élevé, voici ce qu'il peut arriver :

1. **Les acheteurs qualifiés ne verront pas votre propriété.**
2. **Votre propriété sera utilisée pour vendre à la concurrence.**
3. **Votre propriété prendra plus de temps à vendre et pourrait être vendue moins cher.**

LISTES DE VÉRIFICATION

MAISON UNIFAMILIALE

*Documents nécessaires
à la mise en marché*

- ☐ Acte de prêt ou quittance
- ☐ Solde hypothécaire
- ☐ Acte de vente
- ☐ Déclaration du vendeur
- ☐ Certificat de localisation à jour
(oui, non? à commander?)
- ☐ Taxes municipales
- ☐ Taxes scolaires
- ☐ Facture hydro-québec
- ☐ Facture de gaz ou propane, si applicable
- ☐ Transmission, testament, mandat (contrat
mariage, jugement, divorce, etc)

COPROPRIÉTÉ

- ☐ Déclaration de copropriété
- ☐ Budget des 3 dernières années
- ☐ États financiers des 3 dernières années
- ☐ Procès-verbaux des 3 dernières années
- ☐ Cotisation spéciale à venir
(spécifier combien)
- ☐ Preuves de frais de condo
- ☐ Coordonnées du gestionnaire
- ☐ Bail/coordonnées du gestionnaire
- ☐ Location mensuelle

*Documents nécessaires
à la mise en marché*

- ☐ Acte de prêt ou quittance
- ☐ Solde hypothécaire
- ☐ Acte de vente
- ☐ Déclaration du vendeur
- ☐ Certificat de localisation à jour
(oui, non? à commander?)
- ☐ Taxes municipales
- ☐ Taxes scolaires
- ☐ Facture hydro-québec
- ☐ Facture de gaz ou propane, si applicable
- ☐ Transmission, testament, mandat
(contrat mariage, jugement divorce, etc)
- ☐ Déclaration de co-propriété
- ☐ Assurance co-propriété

TERRAIN OU MAISON NEUVE

Documents nécessaires à la mise en marché

- | | |
|--|--|
| ☐ Acte de prêt ou quittance | ☐ Taxes scolaires |
| ☐ Solde hypothécaire | ☐ Facture hydro-québec |
| ☐ Acte de vente | ☐ Facture de gaz ou propane, si applicable |
| ☐ Déclaration du vendeur | ☐ Transmission, testament, mandat |
| ☐ Certificat de localisation à jour (oui, non? À commander?) | (contrat mariage, jugement divorce, etc) |
| ☐ Taxes municipales | |

DISCUTONS ENSEMBLE !

Nous avons hâte de vous rencontrer pour discuter de vos projets, répondre à toutes vos questions et de vous accompagner tout au long du processus de vente.

Au plaisir!

Ian Sévigny

COURTIER ET CONSEILLER EN IMMOBILIER

CELLULAIRE
514-556-8808

COURRIEL
ian@sevigny.co

REDONNER À LA COMMUNAUTÉ, C'EST IMPORTANT POUR NOUS

Équipe
Sévigny

ROYAL LEPAGE[®]
URBAIN
Agence immobilière

FONDATION
UN TOIT POUR TOUS[™]
de Royal LePage[®]

24h
TREMBLANT

AL | FONDATION
Anna-Laberge



REDONNER À LA COMMUNAUTÉ, C'EST IMPORTANT POUR NOUS

