GUIDE D'ACCOMPAGNEMENT DU PROPRIÉTAIRE

Équipe
ÉTIENNE LESSARD
Courtiers immobiliers

etiennelessard.com

Table des matières

02 Notre équipe

04 Nos avantages

05 L'évaluation de votre propriété

06 Le certificat de localisation

07 Comment vous impliquer?

08 L'aide-mémoire du vendeur

Notre équipe : de l'expérience à r'vendre!



ÉTIENNE

Courtier immobilier et président

Je suis une personne passionnée et déterminée à bien performer : votre satisfaction est donc ma motivation, et je mets tout en œuvre pour y arriver. Je suis accessible et impliqué : je veille à ce que tout se déroule pour le mieux, dans votre intérêt.

J'exerce ce métier depuis plusieurs années déjà, et j'ai reçu l'honneur du plus grand nombre de transactions chez RE/MAX pour l'ensemble de la province à deux reprises. Depuis, mon équipe s'agrandit : nous avons eu l'honneur d'être l'équipe avec le plus grand volume de transactions à Québec de 2017 à 2021, et l'entreprise ne cesse de prendre de l'expansion.



MARIE-ÈVE

Courtier immobilier et directrice de l'équipe

Marie-Ève est le pilier de tous les aspects logistiques de notre équipe grandissante. Consciencieuse, compréhensive et dynamique, elle connait parfaitement la réalité des jeunes familles en recherche ou en vente de propriété.

Femme d'affaires passionnée et multidisciplinaire, elle gère l'ensemble des services entourant votre projet immobilier. En plus d'être une gestionnaire de projets hors du commun, son professionnalisme vous assurera une transaction agréable et sans souci.



JEAN-CHRISTOPHE

Courtier immobilier résidentiel

Jean-Christophe est une personne dynamique et extravertie, qui vous mettra à l'aise dès le premier contact. Disponible et accessible, il saura vous rassurer et sécuriser chacune des étapes de votre transaction immobilière.

Fort de son passé de joueur de hockey de haut niveau, son grand esprit sportif et son sens inné de la collaboration en font un ajout remarquable à notre équipe. Vous apprécierez particulièrement sa contribution énergique et sa proactivité à inclure les talents complémentaires et nécessaires à la réussite de votre projet.

Une équipe impliquée à fond sur les 2 rives!



PIERRE-LUC
Courtier immobilier résidentiel

Natif de Lévis et habitant la ville de Québec depuis plus de 10 ans, Pierre-Luc a exercé le métier de policier pendant près de 15 ans. Reconnu comme une personne possédant une grande facilité à créer des liens durables avec les personnes qu'il côtoie, il saura vous mettre en confiance, et l'honorer!

Avec son excellente capacité d'écoute, son professionnalisme, mais aussi sa passion pour le sport partagée par ses collègues, il s'intègre parfaitement à notre esprit d'équipe et notre mentalité.



VINCENT
Courtier immobilier résidentiel

Vincent est une personne énergique et professionnelle. En plus de faire preuve d'une éthique de travail irréprochable, il se démarque par son sens de l'organisation. Athlète de niveau élite au soccer, il sait travailler en équipe sur le terrain et saura coopérer avec vous afin de concrétiser tous vos projets. Disponible et minutieux, il s'impliquera entièrement dans vos démarches et assurera un suivi constant.



NATHALIE
Coordonnatrice des ventes et de la mise en marché

Nathalie est indispensable au bon suivi de votre projet : avec plus de 16 années d'expérience dans le domaine, elle navigue aisément dans les dédales administratifs de l'immobilier. De plus, sa grande rigueur vous assure un achat ou une vente sans souci.

Depuis 12 ans au sein de notre équipe, elle coordonne la mise en marché et gère les contrats, les visites et les rappels. Toujours souriante, attentive et professionnelle, son écoute et son empathie font d'elle une professionnelle remarquable et votre meilleure alliée dans la gestion des détails!



MARIE-HÉLÈNE
Coordonnatrice des analyses et du développement immobilier

Marie-Hélène est une véritable perle au sein de notre équipe. Fidèle adepte de l'entraînement, elle rayonne par son énergie tout au long de la journée. De nature très disciplinée, elle se démarque par sa grande efficacité et son minutieux suivi pour nos propriétés en vente.

Avec plus de 20 ans d'expérience dans l'immobilier, Marie-Hélène détient un bagage de connaissances inspirant et très utile à l'équipe. Grande spécialiste des évaluations, ses acquis du domaine immobilier lui servent quotidiennement. Polyvalente, elle gère d'une main de maître le développement de l'entreprise ainsi que l'administration de notre site Web et de nos réseaux sociaux.

7 avantages de nous confier la vente de votre propriété.

1 On s'occupe de tout. Mais vraiment tout!

- La **paperasse**, c'est dans notre cour.
  - Certification de localisation
  - Promesse d'achat
  - Contre-proposition
  - Déclaration de copropriété
  - Approbation hypothécaire
  - Etc.
- Nous vous assistons également dans la **déclaration du vendeur obligatoire.**
- Nous prenons en charge toutes les étapes de **la mise en marché** : visites, inspection, financement, notaire et service après-vente.

2 Le compas dans l'œil pour fixer un prix optimal.

Nous détenons l'expérience et les compétences pour :

- analyser avec vous les comparables du marché;
- évaluer votre propriété objectivement;
- et fixer stratégiquement le prix demandé.

3 Votre transaction : 100 % sécurisée.

- Membres en règle de l'OACIQ (Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec).
- Soumis à la Loi sur le courtage immobilier.
- **Donc, pas de stress :** côté légal, la transaction se fait dans les règles de l'art, et vos sous sont entre bonnes mains!

4 Les pros de la négo.

- Plus de **4 000 transactions** réussies en carrière.
- Une équipe multidisciplinaire qui **maîtrise le marché de la Capitale-Nationale et de la Rive-Sud de Québec.**

5 Un marketing qui fait rayonner votre propriété.

- **Affichage rapide** de votre propriété sur notre site et nos réseaux sociaux.
- Communauté de près de **10 000 fans engagés sur Facebook, 5 000 sur Instagram.**
- Site Web continuellement mis à jour, et visité plus de 50 000 fois par mois.
- Partenariat à la radio avec **WKND** (grand bassin d'acheteurs potentiels).

6 Le sceau de qualité RE/MAX

- Au Québec, les courtiers immobiliers RE/MAX réalisent une transaction **toutes les 2 minutes**.
- Un réseau fort de près de **5 000 courtiers immobiliers**.
- Le site **remax-quebec.com** : le site de courtage le plus visité au Québec.
- **Notre mission** : vous faire profiter de cette grande visibilité pour attirer des acheteurs sérieux chez vous.

7 Des photos top qualité

- Nous travaillons avec des **photographes professionnels** et qualifiés qui savent mettre en valeur une propriété.
- Ils utilisent de l'équipement à la **fine pointe de la technologie**, dont un drone lorsque nécessaire.

Évaluation de votre propriété : ça fonctionne comment?

En tant que courtier, nous visons à établir une **valeur selon les comparables du marché,** dans le but de **générer le plus d'achalandage** possible et d'en tirer le **prix maximal.**

L'évaluation vise à établir la valeur marchande de votre propriété. Plusieurs facteurs peuvent en influencer la valeur, comme :

- l'emplacement;
- la condition générale;
- les services à proximité (garderies, écoles, parcs, commerces, etc.);
- la superficie du terrain;
- les dimensions du bâtiment;
- l'aménagement paysager;
- les travaux à réaliser à court terme;
- etc.

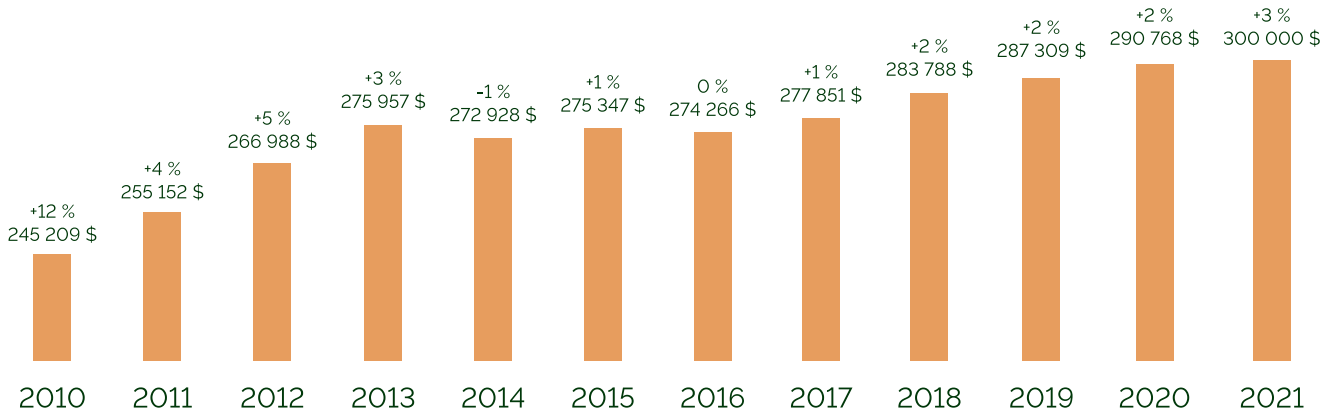
Le baromètre du marché immobilier

Année de l'achat : _____

_____ + _____ + _____ = _____

Prix payé + Augmentation du marché + Rénovation et dépréciation = Valeur théorique

Prix de vente moyen
Maisons unifamiliales



Le certificat de localisation, une obligation!

C'est quoi un certificat de localisation?

- Un document préparé par un professionnel membre de l'Ordre des arpenteurs-géomètres du Québec.
- Il permet à l'arpenteur de donner son opinion sur l'état actuel de la propriété : il se doit donc d'être à jour et d'avoir obligatoirement moins de 10 ans.

À quoi ça sert ?

Il est primordial dans une transaction immobilière, car il procure des informations sur l'état du terrain ou du bâtiment, ainsi que les dépendances ou restrictions législatives (ex. : servitude d'Hydro-Québec).

Qui doit fournir le certificat de localisation ?

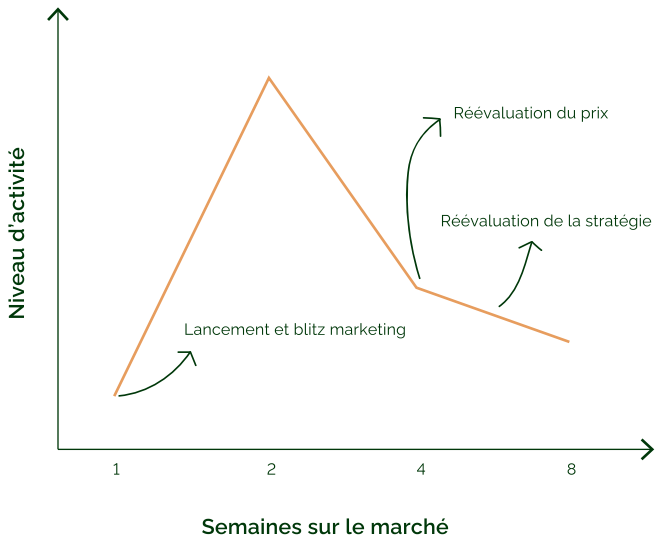
En tant que propriétaire, selon l'article 1719 du Code civil du Québec, vous devez donc fournir à l'acheteur un certificat de localisation à jour, c'est-à-dire avec le numéro de cadastre rénové et démontrant l'état actuel des lieux.

Les coûts pour un certificat de localisation sont normalement de 1 200 $ + TPS/TVQ.

Mise en marché de votre maison : une question de *timing*!

Activité vs temps :

Cette charte met en évidence l'importance d'inscrire sa propriété à un prix juste dès la mise en marché.



Comment pouvez-vous faire partie de l'équipe?



Pour optimiser la mise en marché

- Fournir certains documents (certificat de localisation, documents financiers, etc.).
- Écouter les conseils et être ouvert aux recommandations.
- Déterminer clairement la date possible de déménagement.



Pour optimiser la séance photo

- Nettoyez l'intérieur et l'extérieur de votre propriété.
- Nettoyez les miroirs.
- Cachez tous les objets relatifs aux animaux.
- Enlevez les tapis, souliers et manteaux du hall d'entrée afin de bien voir les matériaux.
- Épurez l'espace au maximum : enlevez tous les objets que vous ne désirez pas voir dans les photos et placez-les dans un garde-robe ou autre espace de rangement.
- Allumez les lumières, ouvrez les stores et les rideaux de chacune des pièces.
- Assurez-vous que les lits soient faits et qu'il n'y ait pas de vêtements à la vue.
- Fermez toutes les portes de garde-robes et d'armoires.
- Ne stationnez pas vos véhicules dans l'entrée, et fermez la porte de garage.
- Évitez de laisser les poubelles et les bacs de recyclage à la vue.
- Retirez les aimants et autres objets collés sur le réfrigérateur.
- Voyez à ce que le couvercle des toilettes soit baissé.
- Cachez toutes les bouteilles de produits ménagers, de beauté ou de lessive.

Note

La séance photo d'une propriété dure généralement de 30 à 45 minutes.



Pour optimiser les visites

- Faites un ménage complet de votre propriété (intérieur et extérieur).
- Augmentez la luminosité en allumant les lumières et en ouvrant les stores et les rideaux.
- Rangez les vêtements adéquatement et assurez-vous que chaque lit est bien fait.
- Il est recommandé de dépersonnaliser la maison : photos, dessins, objets personnels en vue, etc.
- Les occupants et les animaux doivent être absents pendant la durée de la visite.

L'aide-mémoire du vendeur!

Voici tous les items à fournir ou à spécifier à votre courtier afin d'accélérer la mise en vente de votre propriété.

- ☐ Clés de la maison et des dépendances (garage, cabanon)
- ☐ Heure maximale de visite :
  - Semaine : _____
  - Fin de semaine : _____
- ☐ Code du système d'alarme : _____
- ☐ Numéro du centre de surveillance : _____
- ☐ Compte de taxes municipales
- ☐ Comptes de taxes scolaires
- ☐ Coût annuel de l'énergie :
  - Hydro-Québec : _____
  - Huile et autres : _____
- ☐ Acte de vente
- ☐ Bail ou baux (si applicable)
- ☐ URGENT : copie du certificat de localisation

Informations supplémentaires : _____

3075, ch. des Quatre-Bourgeois,
bureau 101, Québec QC G1W 4Y5

T. 418 653.5353
F. 418 656.9169

info@etiennelessard.com
etiennelessard.com