

# Guide

## DU VENDEUR



**ANNIE HELEGDA**

COURTIER IMMOBILIER

# Bonjour



JE SUIS ANNIE HELEGDA

*au plaisir de vous rencontrer!*

---

En tant que courtier immobilier chevronnée avec plus de dix ans d'expérience dans le secteur, j'ai un excellent historique de ventes réussies dans divers marchés. Mon expertise en tarification, marketing et négociation me permet d'obtenir systématiquement le meilleur prix pour mes clients.

Je sais que vendre une maison peut être une expérience stressante et émotionnelle, c'est pourquoi je mets un point d'honneur à offrir un service client exceptionnel et une communication claire tout au long du processus.

Mon objectif est de rendre la vente aussi fluide et sereine que possible, tout en veillant à répondre à vos besoins à chaque étape. Que vous soyez une vendeuse débutante ou une investisseuse aguerrie, je suis déterminée à vous aider à atteindre vos objectifs immobiliers et à dépasser vos attentes.



[anniehelegda.ca](http://anniehelegda.ca)

# A propos de nous

---







## PARMI LES ENTREPRISES LES PLUS ADMIRÉES AU MONDE

Berkshire Hathaway est reconnue comme l'une des entreprises les plus admirées pour 2024 dans le magazine Fortune (#4). Nous sommes une branche directe de cette organisation de renommée mondiale, et non une société affiliée ou opérant sous un accord de licence. Vous pouvez donc être assuré que chacun de nos courtiers est tenu aux mêmes normes élevées que celles de notre société mère envers ses investisseurs.

## PRESTIGE MAGAZINE

La publication de luxe pour les spécialistes Berkshire Hathaway HomeServices Luxury Collection distribuée à travers le réseau et aux personnes ayant une valeur nette de \$25 millions et plus



## LA DIRECTION

**Connu et respecté dans l'industrie localement, nationalement et internationalement, chaque membre de cette équipe a une vaste expérience dans tous les aspects de l'immobilier et du service à la clientèle. Ils savent parfaitement ce dont votre courtier a besoin pour vous offrir le meilleur service.**

# LA *Procedure*

---



# GUIDE DE VENDEUR

## Étape par Étape

1

### CHOISIR UN COURTIER

- Discuter de vos besoins
- Rechercher les analyses comparatives du marché (CMA) inscription en vigueur et récemment vendues
- Déterminer un prix de vente compétitif

2

### PRÉPARER POUR LA VENTE

- Nettoyage en profondeur
- Effectuer les réparations nécessaires
- Mettre en valeur l'attrait extérieur
- Mettre en scène la maison

3

### PHOTOGRAPHIE

- Séance photo professionnelle
- Session vidéo professionnelle
- Séance drone professionnelle

4

### MIS EN MARCHÉ

- Marketing en ligne
- Réseaux sociaux
- Pancartes

8

### LES VISITES

- S'assurer que la maison est prête pour les visites
- Recevoir les retours des agents
- Planifier des journées portes ouvertes

7

### LES OFFRES

- Chaque offre est présentée, et nous discuterons des avantages et des risques de chacune.

6

### NEGOTIATIONS

- La plupart des offres nécessitent des négociations, et certains acheteurs peuvent demander une réduction après l'inspection. Je négocierai en votre nom.
- Vous pouvez accepter, contre-proposer ou refuser toute offre.

5

### INSPECTIONS & EVALUATION

- Je collaborerai avec l'agent de l'acheteur pour organiser et planifier l'inspection et l'évaluation, qui sont toutes deux demandées par l'acheteur.

9

### LES TRAVAUX DE RÉPARATION

- Il est probable que quelques petites réparations devront être effectuées après les inspections.

10

### L'ACTE DE VENTE

- Signer les documents de clôture chez le notaire choisi par l'acheteur et remettre les clés.

Annie

HELEGDA

-COURTIER IMMOBILIER-

*Avant*

---



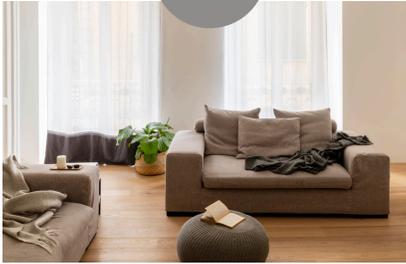
# *Annonces* SIMILAIRES

---



# Inscriptions EN VIGUEUR

1



- 📍 TYPE : COTTAGE
- 📅 DATE DE VENTE : 1/16/2025
- 📅 JOURS SUR LE MARCHÉ : 39

2



- 📍 TYPE : COTTAGE
- 📅 DATE DE VENTE : 1/16/2025
- 📅 JOURS SUR LE MARCHÉ : 39

3



- 📍 TYPE : COTTAGE
- 📅 DATE DE VENTE : 1/16/2025
- 📅 JOURS SUR LE MARCHÉ : 39

## CARACTÉRISTIQUES

- 🛏 4 CAC
- 🚿 3,5 BAINS
- 📏 3 456 P2
- 🏠 GARAGE DE 3 VOITURES
- ♦ CUISINE RÉNOVÉE
- SOUS-SOL FINI

PRIX \$430,000

## CARACTÉRISTIQUES

- 🛏 4 CAC
- 🚿 3,5 BAINS
- 📏 3 456 P2
- 🏠 GARAGE DE 3 VOITURES
- ♦ CUISINE RÉNOVÉE
- SOUS-SOL FINI

PRIX \$430,000

## CARACTÉRISTIQUES

- 🛏 4 CAC
- 🚿 3,5 BAINS
- 📏 3 456 P2
- 🏠 GARAGE DE 3 VOITURES
- ♦ CUISINE RÉNOVÉE
- SOUS-SOL FINI

PRIX \$430,000

## COMPARABLES INSCRIPTIONS EN VIGUEUR

- ✓ DÉMONTRE L'OFFRE ET DEMANDE SUR LE MARCHÉ
- ✓ DÉMONTRE LA CONCURRENCE SUR LE MARCHÉ

\*recherche comparative préparée pour vous

# *Recommand* VENDUES

---



# Recommandé VENDUES

1



- 📍 TYPE: CONDO
- 📅 VENTE: 1/16/2025
- 📅 JOURS SUR MARCHÉ: 39

2



- 📍 TYPE: COTTAGE
- 📅 VENTE: 1/16/2025
- 📅 JOURS SUR MARCHÉ: 39

3



- 📍 TYPE: UNIFAMILIALE
- 📅 VENTE: 1/16/2025
- 📅 JOURS SUR MARCHÉ: 39

## CARACTÉRISTIQUES

- 🛏 4 CAC
- 🚿 3.5 SDB
- 📏 3,456 P2
- 🏠 1 GARAGE
- ◆ RENOVEE
- S/S FINI

PRIX DE VENTE \$430,000

## CARACTÉRISTIQUES

- 🛏 4 CAC
- 🚿 3.5 SDB
- 📏 3,456 P2
- 🏠 1 GARAGE
- ◆ RENOVEE
- S/S FINI

PRIX DE VENTE : \$430,000

## CARACTÉRISTIQUES

- 🛏 4 CAC
- 🚿 3.5 SDB
- 📏 3,456 P2
- 🏠 1 GARAGE
- ◆ RENOVEE
- S/S FINI

PRIX DE VENTE: \$430,000

## INSCRIPTION VENDUES

- ✓ AIDENT A DETERMINER LA VALEUR MARCHANDE DE VOTRE MAISON
- ✓ AIDENT A DETERMINER LA BONNE STRATEGY POUR DETERMINER VOTRE PRIX

CES CHIFFRES RÉVÈLENT LE PRIX QUE LES ACHÉTEURS SONT PRÊTS À PAYER POUR UNE MAISON COMME LA VÔTRE DANS VOTRE SECTEUR. IL EST IMPORTANT D'OBTENIR LA BONNE PRIX DÈS LA PREMIÈRE FOIS AFIN DE NOUS ASSURER D'ATTIRER LE PLUS GRAND NOMBRE D'ACHÉTEURS TANDIS QUE VOTRE MAISON GÉNÈRE LE PLUS DE TRAFIC EN LIGNE.

\*recherche comparative préparée pour vous

# Facteurs

---



# Facteures DÉTERMINANTES

MA MAISON SE VENDRA-T-IL OU NON?

## FACTEUR 1 *prix*

Lors de la présentation d'une maison aux acheteurs, il est essentiel de fixer le prix correctement. Cela permet d'établir des attentes réalistes et d'attirer des acheteurs sérieux, ce qui aboutit à une vente réussie pour le vendeur. Je vends des maisons PLUS CHER que la moyenne du marché, car je fixe dès le départ le bon prix.

## FACTEUR 2 *préparation*

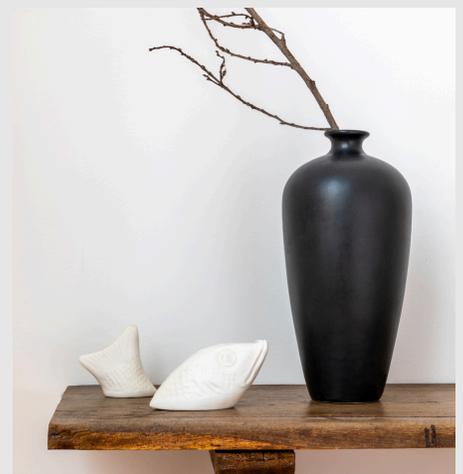
Il est important que votre maison soit prête à être mise sur le marché dès le premier jour.. Je vous aiderai à vous assurer qu'elle est prête pour les visites et la mise en ligne en

- ✔ Effectuant les réparations nécessaires
- ✔ Désencombrant et enlevant les objets personnels
- ✔ Vérifiant que la maison est propre et qu'elle sent bon
- ✔ Nettoyant les tapis
- ✔ Neutralisant les espaces et les murs

## FACTEUR 3 *marketing*

Je propose des STRATÉGIES MARKETING ÉPROUVÉES pour vendre votre maison rapidement et au meilleur prix.

- ✔ **PROSPECTION**  
Je prospecte quotidiennement pour trouver des acheteurs potentiels en discutant avec les voisins, nos agents partenaires et nos anciens clients.
- ✔ **MARKETING**  
Dès que vous signez avec moi, je me mets immédiatement au travail pour commercialiser votre bien ! MARKETING AVANT MISE EN VENTE, MARKETING EN LIGNE, MARKETING SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX ET MARKETING IMPRIMÉ font tous partie de la stratégie pour donner à votre bien une visibilité maximale, accélérer la vente et obtenir un prix supérieur à la concurrence.
- ✔ **COMMUNICATION**  
Vous pouvez compter sur moi pour une communication active à chaque étape du processus. Je partagerai régulièrement les retours des visites, assurerai le suivi avec les agents après chaque visite et vous contacterai chaque semaine pour discuter de l'avancement de la vente.



### MON AVANTAGE PROFESSIONNELLE DISPONIBLE

#### ✔ MISE EN SCÈNE PROFESSIONNELLE DISPONIBLE

- 85 % des maisons mises en scène se sont vendues entre 6 et 25 % plus cher.
- La plupart des tâches sont réalisées lors du rendez-vous, des frais supplémentaires peuvent s'appliquer pour la mise en scène.

#### ✔ PHOTOGRAPHIE PROFESSIONNELLE INCLUSE

#### ✔ VISIBILITÉ EN LIGNE OPTIMISÉE

Le marché actuel est axé sur la technologie. Les acheteurs effectuent leurs recherches en ligne, il est donc essentiel que votre annonce soit bien classée et mise en valeur. Les études montrent que les acheteurs en ligne ignorent les annonces avec peu de photos, des photos de mauvaise qualité ou des descriptions incomplètes. Je prendrai toutes les mesures nécessaires pour maximiser l'exposition de votre bien en ligne et offrir aux acheteurs un maximum d'informations, ainsi que des photos de haute qualité et des visites vidéo. Inclus dans mes services

# Préparation

---



# Préparation POUR LA VENTE

## MAXIMISER LE POTENTIEL DE VOTRE MAISON

Un intérieur propre, neutre et épuré aide les acheteurs à se projeter dans votre maison. Les actions ci-dessous vous aideront à créer cet effet.

### EXTÉRIEUR

- Nettoyez la façade de la maison si nécessaire
- Lavez la porte d'entrée
- Entretenez la pelouse et les haies
- Débarrassez la cour de tout encombrement
- Déssherbez et appliquez du paillis frais dans les parterres
- Nettoyez les vitres intérieures et extérieures
- Appliquez une nouvelle couche de peinture ou de lasure sur les clôtures

### INTÉRIEUR

- Retirez les objets personnels, les décorations excessives et les meubles encombrants
- Nettoyez ou remplacez les tapis usés
- Désencombrez, organisez et nettoyez les placards
- Appliquez une nouvelle couche de peinture sur les murs, plinthes et plafonds si nécessaire
- Remplacez les luminaires démodés et nettoyez ceux existants
- Limitez et nettoyez les espaces dédiés aux animaux domestiques
- Vérifiez que toutes les ampoules fonctionnent

### RAFRAÎCHISSEZ LA PEINTURE ET LES LUMINAIRES

- Une nouvelle couche de peinture extérieure améliore l'attrait de la maison. Ce n'est pas un petit budget, mais si vous pouvez le faire... FAITES-LE !
- Si repeindre toute la maison n'est pas possible, rafraîchissez les contours et les moulures pour un effet immédiat
- Remplacez les luminaires extérieurs pour moderniser l'apparence de la maison
- Appliquez une nouvelle couche de peinture sur la porte d'entrée si nécessaire



# L'inscription

---



# Inscription

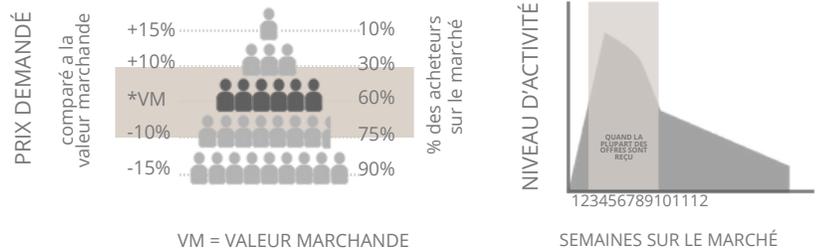
## STRATÉGIE DE PRIX



En analysant attentivement le marché dans votre secteur, j'évaluerai correctement le prix de votre maison dès la première fois afin qu'elle se vende rapidement.

Si votre maison est au prix du marché, elle attirera le plus grand nombre d'acheteurs potentiels au cours des premières semaines.

À l'inverse, une maison surévaluée attirera un nombre très limité d'acheteurs. La plupart des acheteurs visitent plusieurs biens et développent rapidement une idée des prix pratiqués en fonction de l'état et de l'emplacement des maisons.



## PHOTOGRAPHIE PROFESSIONNELLE

Dans le marché actuel, les acheteurs commencent leurs recherches en ligne. Il est donc essentiel que les photos de votre maison soient de la plus haute qualité pour capter leur attention et se démarquer de la concurrence. Plus votre maison est vue, plus elle se vendra rapidement et au meilleur prix. Service inclus.

## MARKETING AUPRÈS DES AGENTS

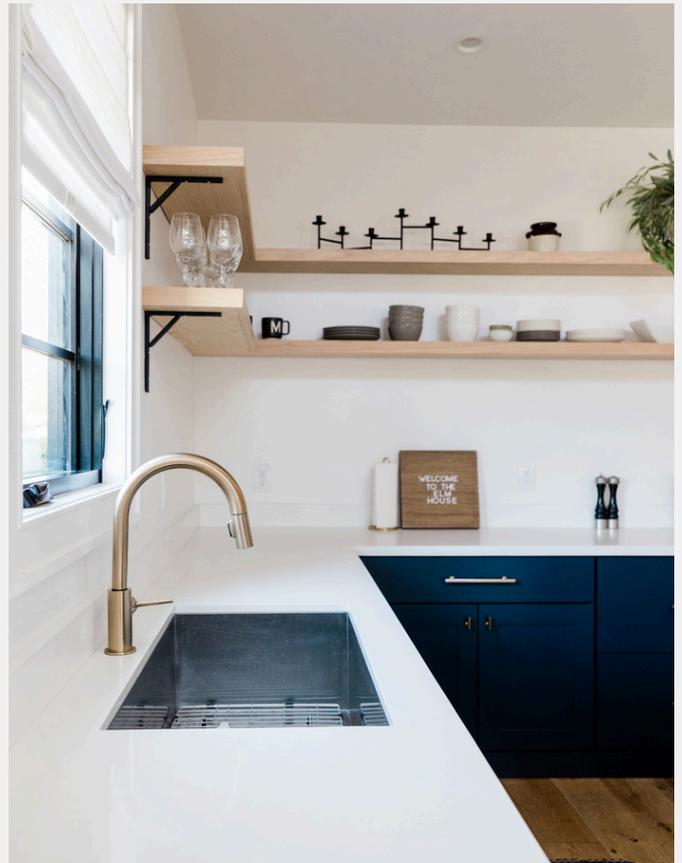
Je fais partie d'un vaste réseau d'agents immobiliers. J'utiliserai ce réseau pour voir si votre maison pourrait correspondre aux besoins d'un de leurs acheteurs. Ce réseau d'agents est un élément clé pour connecter votre bien aux acheteurs, car 88 % des ventes résidentielles impliquent des agents immobiliers. Service inclus.

## PUBLICITÉ ET MARKETING

Un bon marketing est essentiel pour réussir une vente. J'y consacre une grande partie de mon attention. Mon expertise repose sur l'augmentation de la visibilité et l'attraction de centaines d'acheteurs chaque mois. Service inclus.

## MISE EN SCÈNE DE HAUT NIVEAU

Pour présenter votre maison sous son meilleur jour aux acheteurs, je vous offrirai une consultation en mise en scène professionnelle afin qu'elle soit prête à être mise sur le marché. Le rôle du home stager est de neutraliser l'apparence de votre maison pour attirer un maximum d'acheteurs potentiels. Des frais supplémentaires s'appliquent.



# PLAN

# Marketing

## RÉSEAUTAGE

---

Une grande partie des transactions immobilières se fait avec des courtiers coopérants dans le pays. Je vais exposer votre annonce à ce marché

## LES ENSIGNES

---

Un panneau sera placé devant votre maison ainsi que des panneaux indicateurs et des panneaux de porte ouverte avant une journée portes ouvertes. Ceux-ci seront placés aux moments les plus opportuns pour obtenir la plus grande visibilité

## EXPOSITION EN LIGNE SUPÉRIEURE

---

Les acheteurs dans le marché actuel commencent leur recherche en ligne. Nous allons rencontrer votre acheteur potentiel là où il se trouve... en ligne ! Non seulement votre maison sera présentée dans le MLS local, mais elle sera également syndiquée sur de nombreux autres sites d'annonces. Votre maison sera mise en avant sur le site Web mondial de notre entreprise et sur les réseaux sociaux

## BOÎTES DE SÉCURITÉ

---

Les boîtiers de sécurité sont essentiels pour la sécurité de tous. Ils permettent à un agent de montrer votre maison quand il ou elle en a besoin, sans dépendre de vous, le propriétaire, pour la clé. Les propriétaires doivent également quitter la propriété lors des visites. Avoir un boîtier de sécurité rend ce processus beaucoup plus facile pour toutes les personnes impliquées

## VISITES

---

Lorsque nous inscrivons votre maison, vous serez également inscrit à un service de visites qui vous communiquera immédiatement lorsqu'une visite est programmée. Lorsque des retours ne sont pas laissés, je suivrai ces courtiers en leur demandant leurs retours dans les 24 heures

## MARKETING PAR E-MAIL

---

Un e-mail sera envoyé à notre base de données d'acheteurs actuelle, composée de milliers d'acheteurs recherchant des propriétés sur mon site Web. Une alerte par e-mail pour les nouvelles annonces sera envoyée à mon réseau d'agents composé de milliers d'agents dans la région

## BROCHURES DE PROPRIÉTÉ

---

Des brochures de propriété seront affichées à l'intérieur de votre maison. Elles aident les acheteurs potentiels à se souvenir des éléments clés et des caractéristiques uniques de votre maison

## JOURNÉES PORTES OUVERTES

---

Nous avons découvert un système éprouvé de portes ouvertes qui attire les acheteurs sérieux et aide votre maison à obtenir une exposition maximale auprès des acheteurs potentiels

## MARKETING SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

---

Nous utilisons un marketing régulier sur les réseaux sociaux actuels, qui inclut, mais n'est pas limité à : Facebook, Instagram, LinkedIn, YouTube et tous les réseaux de BHHS





# Information

## RESSOURCES LES PLUS UTILISÉES

AGENT IMMOBILIER 88	INTERNET 72	JOURN/E DES POSTES OUVERTES 50
VIDÉO EN LIGNE 38	PANCARTE 33	CONSTRUCTEUR 17
JOURNAL 6	LES REVUES 5	PANNEAU D’AFFICHAGE 4
RELOCILSATION. 2	TÉLÉVISION 3	AMIS 2

Pourcentage de participants)

VISIBILITÉ

# Maximale

Je mettrai en avant votre maison sur les principaux sites de recherche immobilière, sur les réseaux sociaux et la diffuserai sur d'autres plateformes.

Les maisons qui reçoivent les 10 % les plus élevés de vues de pages se vendent en moyenne 30 jours plus rapidement !



Instagram



LinkedIn

facebook



# Mise en scène

---



# L'ART DE *Mise en scène*

L'art de la mise en scène d'une maison peut offrir de nombreux avantages lors de la vente. La mise en scène peut rendre les pièces plus spacieuses et fonctionnelles. Cela aide les acheteurs à se projeter dans la maison, augmentant ainsi les chances de vente. Les maisons mises en scène ont tendance à être mieux photographiées, ce qui attire davantage l'attention en ligne et génère plus de visites. En fin de compte, la mise en scène aide une maison à se démarquer et peut potentiellement entraîner un prix de vente plus élevé. LA MISE EN SCÈNE EST UN COÛT SUPPLÉMENTAIRE A ÉVALUER



LES MAISONS  
MISES EN SCÈNE  
PASSENT MOINS  
DE TEMPS SUR LE  
MARCHÉ

---

LES MAISONS  
MISES EN SCÈNE  
OBTIENNENT DES  
PRIX DE VENTE  
PLUS ÉLEVÉS

---

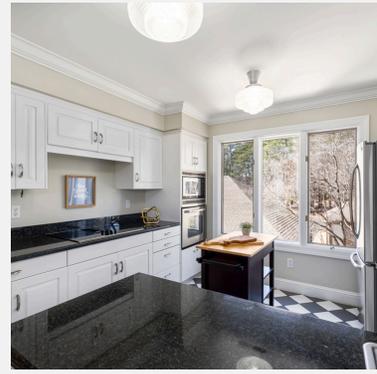
## AVANTAGE DE LA MISE EN SCÈNE

- ✓ MOINS DE TEMPS SUR LE MARCHÉ
- ✓ PRIX DE VENTE AUGMENTÉ
- ✓ MET EN VALEUR LES MEILLEURES
- ✓ CARACTÉRISTIQUES DE LA MAISON
- ✓ CACHE LES DÉFAUTS DE LA MAISON
- ✓ DÉFINIT LES ESPACES ET RÉVÈLE L'USAGE DE CHAQUE PIÈCE
- ✓ DÉMONSTRE LE PLEIN POTENTIEL DE LA MAISON
- ✓ CRÉE L'EFFET "WOW" DONT VOUS AUREZ BESOIN DANS LES PHOTOS POUR FAIRE RESSORTIR VOTRE MAISON

# *Image* DURABLE

---





# Photographie immobiliers

UNE IMAGE VAUT MILLE MOTS

Avoir les meilleures photos professionnelles d'une maison est impératif dans le processus de vente. Des photos de haute qualité mettent en valeur les meilleures caractéristiques de la maison, attirent plus d'acheteurs potentiels et conduisent finalement à une vente plus rapide à un prix plus élevé. La plupart des acheteurs trouvent leur maison en ligne et les photos sont la première impression de votre maison. En tant que votre agent, je veillerai à ce que votre maison soit présentée sous son meilleur jour.



LES PHOTOS DE QUALITÉ BÉNÉFICIENT DE PLUS DE VUES EN LIGNE.

LES ANNONCES PRISES PROFESSIONNELLEMENT PEUVENT SE VENDRE À UN PRIX PLUS ÉLEVÉ.

LES ACHETEURS POTENTIELS REGARDENT PLUS LONGTEMPS LES PHOTOS ATTRAYANTES QUE CELLES QUI NE MONTRENT PAS LA MAISON SOUS SON MEILLEUR ANGLE

## FAITS INTÉRESSANTS



# Vidéo

## PROFESSIONNELLE

---

LA VIDÉO DEVIENT RAPIDEMENT LE SUPPORT NUMÉRO UN POUR L'ENGAGEMENT

LES ANNONCES  
IMMOBILIÈRES AVEC  
VIDÉO REÇOIVENT  
PLUS DE DEMANDES

LES VIDÉOS ATTIRENT  
PLUS DE TRAFIC POUR  
NOURRIR LES  
PROSPECTS

### FAITS INTÉRESSANTS

LA VIDÉO EST UN COÛT SUPPLÉMENTAIRE

LA PLUPART DES  
ACHETEURS DE  
MAISONS AIMENT  
DES VISITES  
VIDÉO

# Photographie AÉRIENNE

L'UTILISATION DE LA PHOTOGRAPHIE AÉRIENNE DANS L'IMMOBILIER PEUT OFFRIR AUX ACHETEURS UNE REPRÉSENTATION BEAUCOUP PLUS PRÉCISE DE CE À QUOI RESSEMBLE RÉELLEMENT LA PROPRIÉTÉ.



## AVANTAGES DES PHOTOS AÉRIENNES

- ✓ OFFRE DES VUES DE L'ENSEMBLE DE LA PROPRIÉTÉ ET DU TERRAIN
- ✓ PERMET D'ÉVALUER L'ÉTAT DU TOIT ET D'AUTRES CARACTÉRISTIQUES DE LA PROPRIÉTÉ
- ✓ MONTRE LE QUARTIER ET LES ENVIRONS, Y COMPRIS LA PROXIMITÉ DE LA MAISON AVEC LES ÉCOLES ET LES COMMODITÉS
- ✓ MET EN ÉVIDENCE LES DÉVELOPPEMENTS LOCAUX FINANCÉS PAR LES TAXES FONCIÈRES DE L'ACHETEUR

LES PHOTOS AÉRIENNES SONT UN COÛT SUPPLÉMENTAIRE

# Visites VIRTUELLES

UNE VISITE VIRTUELLE EST UNE SÉQUENCE D'IMAGES PANORAMIQUES QUI SONT « ASSEMBLÉES » POUR CRÉER UNE EXPÉRIENCE « VIRTUELLE » D'UN ENDROIT. UNE FOIS CRÉÉE, LA PERSONNE PEUT VIVRE L'EXPÉRIENCE DE SE TROUVER DANS UN ENDROIT OÙ ELLE N'EST EN RÉALITÉ PAS PRÉSENTE.



## LES AVANTAGES

- ✓ Les visites virtuelles de maisons permettent aux acheteurs potentiels d'explorer chaque pièce et recoin avec quelques clics de souris. Comparée aux photos et vidéos, cette technologie offre une expérience plus précise et immersive.
- ✓ En utilisant les visites virtuelles, nous pouvons cibler les acheteurs les plus sérieux et leur donner une bonne vue de votre maison sans vous déranger. Ainsi, seuls les acheteurs sérieux resteront pour planifier une visite.
- ✓ Les acheteurs potentiels n'aiment pas attendre. Ils veulent toutes les informations immédiatement. Une visite virtuelle permet à chaque partie de votre maison d'être visible 24h/24, sans vous déranger.
- ✓ Votre maison se démarquera assurément. Une visite virtuelle expose votre bien à un public plus large. Votre maison peut être visitée de n'importe où, à n'importe quel moment.

LES VISITES VIRTUELLES SONT UN COÛT SUPPLÉMENTAIRE

# Brochures DE PROPRIÉTÉS



3 BEDROOMS 4.5 BATHS 5,456 SQFT.

## main level

LOREM IPSUM DOLOR SIT AMET, CONSECTETUR ADIPISCING ELIT, SED DO EUISMOD TEMPOR INCIDIDUNT UT LABORE ET DOLORE MAGNA ALIQUA, UT ENIM AD MINIM VENIAM, QUIS NOSTRUD EXERCITATION ULLAMCO LABORIS NISI UT ALIQUIP EX EA COMMODO CONSEQUAT.

DUIS AUTE IRURE DOLOR IN REPREHENDERIT IN VOLUPTATE VELT ESSE CILLUM DOLORE EU FUGIAT NULLA PARIATUR.

EXCERTEUR SINT OCCAECAT CUPIDATAT NON PROIDENT, SUNT IN CULPA QUI OFFICIA DESERUNT MOLLIT ANIM ID EST LABORUM.

## kitchen

LOREM IPSUM DOLOR SIT AMET, CONSECTETUR ADIPISCING ELIT, SED DO EUISMOD TEMPOR INCIDIDUNT UT LABORE ET DOLORE MAGNA ALIQUA, UT ENIM AD MINIM VENIAM, QUIS NOSTRUD EXERCITATION ULLAMCO LABORIS NISI UT ALIQUIP EX EA COMMODO CONSEQUAT.

DUIS AUTE IRURE DOLOR IN REPREHENDERIT IN VOLUPTATE VELT ESSE CILLUM DOLORE EU FUGIAT NULLA PARIATUR.

3 BEDROOMS 4.5 BATHS 5,456 SQFT.

## main level

LOREM IPSUM DOLOR SIT AMET, CONSECTETUR ADIPISCING ELIT, SED DO EUISMOD TEMPOR INCIDIDUNT UT LABORE ET DOLORE MAGNA ALIQUA, UT ENIM AD MINIM VENIAM, QUIS NOSTRUD EXERCITATION ULLAMCO LABORIS NISI UT ALIQUIP EX EA COMMODO CONSEQUAT.

DUIS AUTE IRURE DOLOR IN REPREHENDERIT IN VOLUPTATE VELT ESSE CILLUM DOLORE EU FUGIAT NULLA PARIATUR.

EXCERTEUR SINT OCCAECAT CUPIDATAT NON PROIDENT, SUNT IN CULPA QUI OFFICIA DESERUNT MOLLIT ANIM ID EST LABORUM.

## kitchen

LOREM IPSUM DOLOR SIT AMET, CONSECTETUR ADIPISCING ELIT, SED DO EUISMOD TEMPOR INCIDIDUNT UT LABORE ET DOLORE MAGNA ALIQUA, UT ENIM AD MINIM VENIAM, QUIS NOSTRUD EXERCITATION ULLAMCO LABORIS NISI UT ALIQUIP EX EA COMMODO CONSEQUAT.

DUIS AUTE IRURE DOLOR IN REPREHENDERIT IN VOLUPTATE VELT ESSE CILLUM DOLORE EU FUGIAT NULLA PARIATUR.

EXCERTEUR SINT OCCAECAT CUPIDATAT NON PROIDENT, SUNT IN CULPA QUI OFFICIA DESERUNT MOLLIT ANIM ID EST LABORUM.

## finished lower level

LOREM IPSUM DOLOR SIT AMET, CONSECTETUR ADIPISCING ELIT, SED DO EUISMOD TEMPOR INCIDIDUNT UT LABORE ET DOLORE MAGNA ALIQUA, UT ENIM AD MINIM VENIAM, QUIS NOSTRUD EXERCITATION ULLAMCO LABORIS NISI UT ALIQUIP EX EA COMMODO CONSEQUAT.

DUIS AUTE IRURE DOLOR IN REPREHENDERIT IN VOLUPTATE VELT ESSE CILLUM DOLORE EU FUGIAT NULLA PARIATUR.

EXCERTEUR SINT OCCAECAT CUPIDATAT NON PROIDENT, SUNT IN CULPA QUI OFFICIA DESERUNT MOLLIT ANIM ID EST LABORUM.

Les brochures de propriété présentent de nombreux avantages lors de la vente d'une maison. Elles offrent aux acheteurs une représentation tangible et détaillée de la propriété, comprenant des photos de haute qualité, des descriptions détaillées et des informations pertinentes. Les brochures peuvent également mettre en valeur les caractéristiques uniques ou les améliorations de la maison qui pourraient être négligées dans les annonces en ligne. Elles servent de document à laisser aux acheteurs pour référence après la visite de la propriété et peuvent être partagées avec d'autres personnes susceptibles d'être intéressées.

LES BROCHURES DE PROPRIÉTÉ DE HAUTE QUALITÉ SONT UN COÛT SUPPLÉMENTAIRE

VOUS GARDER  
*En Sécurité*

---





NOUS VOUS

*Protégeons*

✓ **UN BOÎTIER SÉCURISÉ PEUT ÊTRE UTILISÉ**

A Un boîtier sécurisé permet aux agents immobiliers d'accéder à votre maison pour la montrer aux acheteurs de manière sécurisée. Le boîtier contient les clés de la maison et se trouve généralement à l'entrée, protégé par un verrou de sécurité auquel seuls les agents immobiliers agréés ont accès.

✓ **RANGÉZ VOS OBJETS DE VALEUR**

Avant les visites, assurez-vous que tous les objets de valeur sont rangés et hors de vue. Cela inclut même le courrier laissé à l'extérieur (qui peut contenir des informations personnelles et des relevés bancaires). Les objets de valeur comme les bijoux, les œuvres d'art, les téléphones portables et les systèmes de jeux doivent également être hors de vue. Il est conseillé de faire une visite de votre maison avant les visites et de vous assurer que tout ce qui a de la valeur est hors de vue

✓ **NE LAISSEZ ENTRER PERSONNE SANS RENDEZ-VOUS**

Maintenant que votre maison est en ligne, beaucoup savent qu'elle est à vendre. Pour votre sécurité, NE laissez JAMAIS entrer un inconnu chez vous. Bien qu'il s'agisse probablement simplement d'une personne qui a vu l'annonce et qui souhaite jeter un coup d'œil rapide, on ne sait jamais. Demandez-leur poliment d'appeler votre agent qui gère toutes les visites

✓ **RETIREZ LES MÉDICAMENTS ET MÉDICAMENTS SUR ORDONNANCE**

Videz vos armoires à pharmacie et tout autre endroit où vous stockez des médicaments et cachez-les. Il y a de plus en plus d'histoires de personnes qui se rendent délibérément aux visites de maisons pour prendre des médicaments en toute liberté

✓ **RANGÉZ LES FACTURES ET AUTRES COURRIERS**

Avec la montée de l'usurpation d'identité, il est important de ranger tous les courriers contenant vos informations personnelles. Si ces informations tombent entre de mauvaises mains, cela peut facilement conduire à un vol d'identité

✓ **SOYEZ PARTICULIÈREMENT VIGILANT EN GARDANT LES PORTES VERROUILLÉES**

Souvent, une maison à vendre signifie que les propriétaires ne sont pas à la maison. Assurez-vous donc de toujours garder vos portes et fenêtres verrouillées

# *Après*

## LA MISE EN VENTE

---



# LES Visites

## FLEXIBILITÉ

Soyez aussi flexible et accommodant que possible avec l'horaire des acheteurs. Nous voulons éviter toute occasion manquée

## INFORMATION

Assurez-vous que tous les occupants de la maison sont informés des visites programmées afin de maintenir les espaces personnels propres

## NETTOYAGE QUOTIDIEN

Gardez la maison propre au quotidien. Essayez les comptoirs de la cuisine et de la salle de bain avant de partir pour la journée

## ODEURS

Évitez les aliments à forte odeur : préparez des repas neutres et simples pour ne pas laisser d'odeurs persistantes

## OBJETS PERSONNELS

Placez tous les objets de valeur et les médicaments hors de vue et en lieu sûr

## ANIMAUX DE COMPAGNIE

Gardez les espaces dédiés aux animaux propres. Nettoyez immédiatement après eux et lavez régulièrement leur literie. Rangez la nourriture et la litière des animaux. Tout le monde n'est pas amateur d'animaux, et cela pourrait empêcher un acheteur potentiel de se projeter dans votre maison

## LUMIÈRE NATURELLE

Ouvrez les stores et les rideaux pour laisser entrer un maximum de lumière naturelle. Laissez les lumières allumées avant de partir pour une visite

## POUBELLE

Videz les poubelles pour éviter toute mauvaise odeur. Essayez de les vider chaque soir afin que la maison soit fraîche lorsque vous partez

## TEMPÉRATURE

Maintenez une température ambiante confortable. Cela montre aux acheteurs que le système de chauffage et de climatisation fonctionne correctement

## QUITTER LES LIEUX

La présence du vendeur peut rendre les acheteurs mal à l'aise. Nous voulons qu'ils se sentent chez eux et prennent leur temps



# Offres

Le prix n'est qu'un des nombreux éléments à prendre en compte lorsque vous choisissez la meilleure offre pour votre maison. Voici d'autres facteurs importants à considérer

## CONDITIONS

---

Moins il y a de conditions dans une offre, mieux c'est. Des délais plus courts sont également avantageux

## ACHETEUR AU COMPTANT

---

Une offre en espèces est généralement plus attrayante qu'une offre avec financement, car le vendeur n'a pas à s'inquiéter de l'approbation du prêt par la banque

## PRÉ-APPROBATION

---

Elle assure au vendeur que l'acheteur est en mesure d'obtenir le financement nécessaire

## TYPE DE PRÊT

---

Un prêt conventionnel est souvent le moins compliqué, ce qui le rend plus attrayant pour les vendeurs. Un prêt assuré par la SCHL (CMHC) peut entraîner des retards, car il nécessite certaines approbations

## DÉLAI DE CLÔTURE

---

Vous pourriez avoir besoin de conclure rapidement pour passer à votre prochaine aventure, ou au contraire, d'un délai prolongé pour que votre nouvelle maison soit prête. Choisir une offre dont la date de clôture correspond à vos besoins sera essentiel

## FRAIS DE CLÔTURE

---

Parfois, une offre élevée s'accompagne de demandes de prise en charge de certains frais par le vendeur, ce qui peut la rendre moins attrayante. Cela inclut des coûts tels que le chauffage, l'entretien, l'assurance ou encore une indemnité mensuelle si les dates de clôture ne conviennent pas à l'acheteur



## LETTRE DE L'ACHETEUR

---

Une lettre de l'acheteur est souvent une présentation personnelle qui aide le vendeur à mieux connaître l'acheteur et à comprendre sa situation

## LES RÉPARATIONS

---

Si votre maison est en excellent état ou récemment rénovée, il y aura peu ou pas de demandes de réparation. Certaines réparations peuvent être coûteuses, il est donc important de savoir ce qui vous convient le mieux

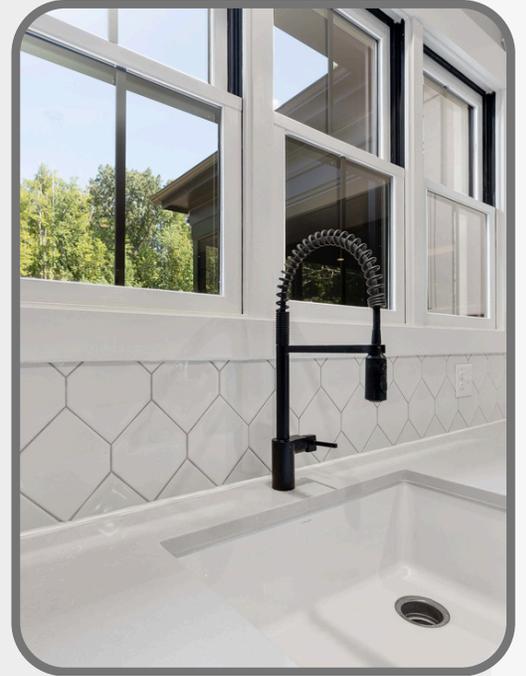
## PRIX DE L'OFFRE

---

Bien sûr, le prix est un facteur clé ! Toutefois, une offre élevée peut entraîner des coûts supplémentaires en frais de clôture, réparations ou autres aspects. Il est donc important d'évaluer si elle est réellement la meilleure option pour vous



# Negotiations



## NOUS POUVONS:

- ACCEPTER L'OFFRE
- REFUSER L'OFFRE  
Si l'offre est trop éloignée de vos attentes et qu'il n'y a pas lieu de négocier
- FAIRE UNE CONTRE OFFRE  
Une contre-offre signifie que vous acceptez l'offre de l'acheteur sous certaines conditions différentes

## L'ACHETEUR PEUT ALORS:

- ACCEPTER LA CONTRE- OFFRE
- REFUSER LA CONTRE- OFFRE
- FAIRE UNE CONTRE-PROPOSITION À LA CONTRE-OFFRE  
Négocier autant de fois que nécessaire jusqu'à parvenir à un accord ou jusqu'à ce que l'une des parties se retire

## L'OFFRE EST ACCEPTÉE:

Vous signez le compromis de vente et vous êtes officiellement sous contrat, vous engageant légalement à poursuivre la vente. Il reste généralement plusieurs étapes après l'acceptation de l'offre  
Les inspections, évaluations et autres éléments prévus dans l'accord d'achat auront alors lieu

# *Contrat* A LA CLÔTURE

---



# Inspections



## CE QUI EST INCLUS:

- ✓ CHAUFFAGE ET CLIMATISATION
- ✓ PLOMBERIE
- ✓ SOUS-SOL
- ✓ FONDATION
- ✓ CRAWLSPACE
- ✓ STRUCTURE
- ✓ TOIT ET COMPOSANTS
- ✓ EXTÉRIEUR ET REVÊTEMENT
- ✓ MURS
- ✓ GRENIER ET ISOLATION
- ✓ PORTES
- ✓ DRAINAGE
- ✓ FENÊTRES ET ÉCLAIRAGE
- ✓ ÉLECTRIQUE
- ✓ GARAGES ATTENANTS
- ✓ PORTES DE GARAGE
- ✓ TERRAINS ET PENTES
- ✓ TOUTES LES ESCALIERS

## Conseil

IL EST FORTEMENT RECOMMANDÉ D'EFFECTUER UNE INSPECTION PRÉVENTE AVANT DE METTRE VOTRE MAISON SUR LE MARCHÉ. CELA VOUS PERMETTRA D'IDENTIFIER D'ÉVENTUELS PROBLÈMES SUSCEPTIBLES D'ENTRAÎNER LE RETRAIT D'UNE OFFRE PAR UN ACHÉTEUR. EN DÉTECTANT CES PROBLÈMES À L'AVANCE, VOUS AUREZ L'OPPORTUNITÉ D'EFFECTUER LES RÉPARATIONS NÉCESSAIRES OU DE DIVULGUER LE RAPPORT D'INSPECTION DÈS LE DÉPART, AIDANT AINSI À ÉVITER TOUTE SURPRISE POUR LES DEUX PARTIES. DE PLUS, UN RAPPORT D'INSPECTION PRÉVENTE PEUT POTENTIELLEMENT RENDRE INUTILE UNE INSPECTION SUPPLÉMENTAIRE PAR L'ACHÉTEUR, CELUI-CI POUVANT CHOISIR DE S'Y FIER ET DE RENONCER À SA PROPRE INSPECTION

### DÉLAI D'INSPECTION

En général, les inspections doivent être planifiées dès que possible pour rester dans le délai habituel de 7-10 jours. Il y a un délai de 4 jours pour examiner le rapport final

### RÉSULTATS POSSIBLES

Une inspection de la maison peut révéler des réparations potentielles et nécessaires. Si un prêteur est impliqué dans la transaction, cela peut affecter le financement

### LORS DE L'ACHÈVEMENT

L'ACHÉTEUR PEUT ACCEPTER TEL QUEL

L'ACHÉTEUR PEUT ANNULER LE CONTRAT

L'ACHÉTEUR PEUT OFFRIR DE RENÉGOCIER

### COÛTS

Il n'y a généralement pas de frais pour le vendeur pour une inspection générale de la maison. L'acheteur engagera un inspecteur de son choix

### PROBLÈMES COURANTS

Électricité obsolète, plomberie qui fuit, moisissure, fissures structurelles, problèmes de fondation, défauts du système de chauffage/climatisation, problèmes de toiture, et plus encore. Des éléments qui n'étaient pas visibles pour l'acheteur lors de la visite



# Evaluation

---



Si l'acheteur cherche à obtenir un prêt pour acheter votre maison, il devra faire réaliser une évaluation par la banque afin de vérifier que la maison vaut bien le montant du prêt. En tant que vendeur, nous souhaitons que la propriété soit évaluée au moins au prix de vente, voire plus. Il est très difficile de contester une évaluation avec succès. Un agent expérimenté met en œuvre certaines stratégies pour mettre en évidence la valeur de la maison avant l'évaluation

## L'ÉVALUATION EST ÉGAL OU SUPÉRIEUR AU PRIX DE VENTE

---

Vous êtes dans une bonne position et la clôture peut commencer !

## L'ÉVALUATION EST INFÉRIEURE AU PRIX DE VENTE

---

- Renégocier le prix de vente avec les acheteurs afin qu'ils puissent finaliser leur prêt hypothécaire et que la vente aboutisse.
- Demander à l'acheteur de couvrir la différence et de renégocier ses conditions avec sa banque.
- Annuler la vente et remettre le bien sur le marché.
- Examiner les offres de secours et les éventuelles offres au comptant.



# La Vente

## À QUOI S'ATTENDRE

La clôture est le moment de la transaction où l'acheteur, le vendeur et toutes les parties prenantes ont rempli leurs obligations légales les uns envers les autres. Le notaire examinera le contrat pour déterminer les paiements dus par chaque partie, préparera les documents pour la clôture, effectuera la clôture et s'assurera que tous les ajustements sont réglés. Maintenant, le titre de l'acheteur est enregistré et vous recevez tous les paiements qui vous sont dus

## VOS FRAIS

### LE VENDEUR PAIE GÉNÉRALEMENT

- Solde hypothécaire et pénalités (si applicable)
- Toutes les réclamations contre votre propriété
- Évaluations impayées sur votre propriété
- Commission de courtier immobilier
- Recherche de titre
- Police d'assurance titre
- Garantie habitation

## CE QU'IL FAUT APPORTER

### LES VENDEURS DOIVENT APPORTER À LA CLÔTURE

- Une pièce d'identité avec photo délivrée par le gouvernement
- Les clés de la maison
- Les télécommandes de porte de garage
- Les clés de la boîte aux lettres et toutes les autres clés de rechange

## APRÈS LA CLÔTURE

### CONSERVEZ DES COPIES DES DOCUMENTS SUIVANTS POUR LES IMPÔTS

- Copies de tous les documents de clôture
- Tous les reçus de travaux d'amélioration de la maison

# ÉTAPES *Finales*

---



# ÉTAPES *Finales*

## POUR VENDEURS



### ✓ ANNULER LE POLICES

---

Une fois le transfert de titre effectué, contactez votre agent d'assurance pour annuler votre police afin de recevoir un remboursement de toute prime prépayée

### ✓ CLÔTURER LES COMPTES

---

Annulez les services publics et fermez les comptes ou effectuez un transfert si nécessaire. Gardez une liste des numéros de téléphone de chaque compagnie de services publics

### ✓ CHANGER L'ADRESSE

---

Informez toutes les personnes concernées de votre nouvelle adresse. Soumettez un formulaire de changement d'adresse à la poste

### ✓ ÉTEINDRE TOUT

---

Fermez les vannes des évier, toilettes, appareils électroménagers et chauffe-eau. Éteignez tous les interrupteurs et ventilateurs. Enfin, appelez la compagnie d'électricité

### ✓ PLANCHERS

---

Passez l'aspirateur et balayez les sols une dernière fois

### ✓ DÉGAGER LES AFFAIRES PERSONNELLES

---

Move your personal belongings out completely. Check all drawers, cabinets, and closets.

### ✓ NETTOYER

---

Assurez-vous que votre maison est complètement propre avant de partir. Nettoyez les armoires, réfrigérateurs et autres appareils à l'intérieur comme à l'extérieur. Nettoyez soigneusement le garage. Programmez la collecte des ordures avant le jour de la clôture. Laissez votre maison dans l'état dans lequel vous souhaiteriez la trouver si vous étiez l'acheteur

### ✓ ACCESS

---

Laissez toutes les clés de la maison, télécommandes, clés de portail, clés de piscine, clés de maison d'invités, clés de cabanon/de stockage, et clés de boîte aux lettres dans un tiroir de la cuisine

### ✓ RASSEMBLER LES DOCUMENTS DE LA MAISON

---

Put together a packet of manuals, receipts, warranties, and copies of any upgrades or work that was done to the home.

### ✓ DOCUMENTS

---

Secure the Purchase Agreement and all closing documents concerning the home. Keep them in a safe place.

### ✓ VERROUILLER

---

Ensure all blinds are closed, and lock the windows and doors.



# *A quoi* S'ATTENDRE

**EXCELLENTE COMMUNICATION**

**HONNÊTETÉ ET TRANSPARENCE**

**INTÉGRITÉ ET RESPECT**

**CONNAISSANCE DU  
MARCHÉ LOCAL**

**ATTEINDRE VOS OBJECTIFS  
IMMOBILIERS**



*Annie Helegda*

COURTIER IMMOBILIER

---



[ANNIEHELEGDA.CA](http://ANNIEHELEGDA.CA)