

DALONZO

M O N T R É A L

exp[®]
AGENCE
IMMOBILIÈRE

DU DÉBUT JUSQU'À
VENDU

Votre guide ultime pour inscrire et vendre votre maison sur le marché actuel

L'OFFRE DE SERVICES

3

Donna Dalonzo et l'expérience eXp

5

La planification stratégique de pointe

8

On vous expose de façon globale

10

L'attrait d'offres que vous convoitez



À PROPOS DE DONNA

PLUS DE 25 ANS D'EXPÉRIENCE...

En 2017, Donna se joint à eXp.

Donna a plus de 25 ans d'expérience dans le secteur de l'immobilier, elle possédait et exploitait 5 bureaux Re/Max et a remporté des prix d'expansion pendant de nombreuses années consécutives.

UNE BÂTISSEUSE DE NATURE

Elle a travaillé avec passion avec corpo pour préparer avec succès le lancement d'eXp Québec et fait depuis partie d'eXp Corporate et se concentre désormais uniquement sur l'encadrement de son eXp & Groupe IMPACT en pleine croissance, une communauté qu'elle a bâtie avec les courtiers qu'elle a attirés au Québec et à l'international.

En donnant, le tout nous reviens

La force de Donna ne réside non seulement dans la création d'agences immobilières, mais aussi dans sa capacité à aider les courtiers à développer leur activité et à identifier précisément ce dont ils ont besoin pour exceller. Qu'il s'agisse de responsabilisation, de cohésion d'équipe, de structure ou d'accompagnement, elle a le don de trouver des solutions. Son expérience lui permet d'aider les agents à différents niveaux de leur carrière à atteindre, voire à dépasser, leurs objectifs.



PLUS DE 500,000 CLIENTS DESSERVIS EN 2024!

UNE AGENCE À CROISSANCE RAPIDE:

eXp est l'agence qui connaît la croissance la plus rapide au Canada, avec plus de 600 courtiers au service de la province de Québec depuis son introduction sur le marché en 2019.

Tous les courtiers du Québec sont autorisés à exercer le courtage auprès de l'OACIQ.

NOUS SURPLOMBONS LES MARCHÉS POUR VOUS EXPOSER:

Non seulement une exposition locale, mais internationale!

Grâce aux outils et systèmes technologiques exclusifs d'eXp, dont Home Hunter, votre propriété est mise en valeur vers des acheteurs basé sur l'IA, garantissant un engagement maximal.



**NOUS SOMMES
UNE AGENCE
INFONUAGIQUE,
QUI SUPPORTE
NOS COURTIER À
TRAVERS LE
MONDE EN
MARKETING,
RÉSEAUTAGE ET
TECHNOLOGIES**

UN AUDITOIRE QUI VA AU DELÀ DES AGENCES TRADITIONNELLES:

eXp est présent dans plus de 24 pays, ce qui nous permet de connecter votre inscription à un public international.

C'est idéal pour attirer des acheteurs étrangers, notamment à des fins d'investissement ou de relocalisation.



La planification stratégique

Préparer votre parcours vers une vente réussie exige que vous soyez énergisé et prêt à vous lancer sur le marché. Voici les éléments clés que nous aborderons pour vous permettre de créer la meilleure stratégie de lancement.

QUAND LE SOUCI DU DÉTAIL COMPTE!

documentation

Vous aider à rassembler tous les documents nécessaires à votre dossier ainsi que ceux recherchés par les acheteurs tels que les factures de rénovations, les factures de services, etc. et dénicher les documents publics lesquels vous n'avez peut-être pas sous la main.

évaluation

Vous fournir un rapport de marché complet sur la vente et les inscriptions actives de maisons comparables dans votre quartier, appuyé par les tendances du marché et des statistiques pour vous permettre de prendre une décision éclairée sur votre prix.

présentation

Vous guider dans les tactiques usuelles pour mieux présenter votre maison aux acheteurs en recommandant des changements ou des réparations subtiles, en mettant en scène certaines pièces, en désencombrant et par d'autres moyens de maximiser cette première impression !

visites

Recommander les meilleures pratiques concernant les visites d'acheteurs, les choses à faire et à ne pas faire, comment fournir un accès facile, si une visite libre est appropriée ou non, et comment réduire le stress et le temps de préparation lorsqu'on est appelé à recevoir les acheteurs.

communication

Vous expliquer comment notre flux de communication sera structuré afin que vous soyez toujours informé à l'avance des visites et que vous soyez tenu au courant des commentaires, des changements du marché et des informations urgentes.

documentation...

Nos formulaires d'échange de documents vous assure une confiance que vos dossiers seront manipulés rapidement et retournés dans leur intégrité et ce sans manquements ou oublis de notre part.



échange des documents vendeur



1. Unifamiliale

| | | | | |
|--|--------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|---|
| Preuve d'identité des propriétaires | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| Acte de vente | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | Certificat de localisation <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> |
| Acte de prêt | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | État de compte hypothèque <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> |
| Quittances | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | Marge de crédit hypothécaire <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> |
| Taxes municipales | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | Avis de non conformité <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> |
| Taxes scolaires | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | Servitudes et tolérances* <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> |
| Taxes d'eau* | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | Acte de divorce* <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> |
| Certificat de conformité de la fosse septique et vidage* | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| Test laboratoire (eau potable, radon, pyrite, etc)* | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| Factures location (réservoirs propane, eau chaude, etc)* | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| Factures énergie (hydro, gaz, propane, etc) | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | |

2. Condo (tout en 1 +)

| | | | | |
|---|--------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|---|
| Contact et coordonnées de l'administration | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| Déclaration de copropriété | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| Règlements | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| Procès verbaux (2 dernières années) | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| États financier et budgets (2 dernières années) | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| Frais de condo | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | Cotisations spéciales* <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> |
| Livret de maintien* | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | Litiges en cours* <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> |

3. Plex (tout en 1 +)

| | | | |
|-------------------------------------|--------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| Baux et avis de reconduction | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Déclarations de résidence familiale | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |

4. Succession (Tout en 1 +)

| | | | |
|----------------------|--------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| Acte de transmission | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
|----------------------|--------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|

* si applicable

☐ le document papier original a été REÇU par Donna, en date du: ____ / ____ / ____



VENDEUR DONNA

☒ le document papier original a été REMIS par Donna, en date du: ____ / ____ / ____



VENDEUR DONNA

☒ le document a été transmis à Donna électroniquement.

évaluation...


Sans doute la démarche prioritaire sous votre considération au delà de tout autre conseil professionnel que je puisse vous procurer, positionner la valeur de votre propriété de façon compétitive représente 95% de la stratégie marketing...

Il faut toujours faire une distinction entre la "valeur marchande" et le "prix", ainsi qu'une distinction entre un "chez-soi" et une "propriété"...

Ensemble, nous définirons votre prix sur plusieurs critères tels que les conditions du marché local, les comparables vendus, le profil des acheteurs potentiels, la concurrence et l'équité anticipée.

De par mon expertise, vous serez équipé pour déterminer le meilleur prix à afficher pour la vente de votre propriété et d'éviter de ternir votre inscription dans le temps.

GRILLE DE POSITIONNEMENT



ADRESSE DE LA PROPRIÉTÉ SOUS ÉVALUATION

ESTIMATION DE LA VALEUR MARCHANDE \$


L'EFFET DU 5% SUR LA PERCEPTION DU MARCHÉ

| | + 5 % | 0 % | - 5 % |
|---------------------------|--------------|--------------|----------------|
| PRIX AFFICHÉ | \$ | | |
| PROBABILITÉ DE VENTE | 0 à 50% | 50 à 90% | 100% |
| TEMPS SUR LE MARCHÉ | 90 à 180 jrs | 60 à 90 jrs | 30 jrs ou - |
| POUVOIR D'ATTRACTION | BAS | MOYEN | ÉLEVÉ |
| IMPACT SUR LA COMPÉTITION | LES AIDE | NEUTRE | LES DÉMUNI |
| BESOIN D'AJUSTER LE PRIX | FORT | FAIBLE | AUCUN |
| VOLUME DE VISITES | FAIBLE | NORMAL | VOLUMINEUX |
| PROBABILITÉS D'ENCHÈRES | 0% | 50% | 100% |
| INTÉRÊT DES COURTIER | FAIBLE | NORMAL | FORT |
| NET EN POCHÉ CONVOITÉ | AUCUN | INCERTAIN | AU DELÀ |
| STRESS APPORTÉ AU VENDEUR | FRUSTRANT | INDIFFÉRENT | ENJOUÉ |
| RÉACTION DU MARCHÉ | DEMANDE TROP | À CONSIDÉRER | PEUR DE PERDRE |

ÉTAT ACTUEL DU MARCHÉ DANS LE QUARTIER

| FAVORISE LES ACHETEURS | MARCHÉ NEUTRE | FAVORISE LES VENDEURS |
|------------------------|----------------------------|-----------------------|
| INVENTAIRE ÉLEVÉ | RATIO D'INVENTAIRE BALANCÉ | INVENTAIRE FAIBLE |
| | | |

NOTES:



ESTIMATION DE L'ÉQUITÉ NETTE



ADRESSE DE LA PROPRIÉTÉ SOUS ÉVALUATION

VALEUR MARCHANDE APPROXIMATIVE \$

ventilation des investissements requis

| | |
|----------------------------|----|
| Certificat de localisation | \$ |
| Copies certifiées d'actes | \$ |
| Frais de courtage (%) | \$ |
| TPS 5% | \$ |
| TVQ 9.975% | \$ |
| Autre | \$ |
| sous total investissement | \$ |

ventilation de l'endettement

| | |
|------------------------|----|
| Balance hypothécaire | \$ |
| Pénalité anticipée | \$ |
| Marge de crédit hypo | \$ |
| Autre | \$ |
| sous total endettement | \$ |

autres frais

| | |
|----------------------------|----|
| Quittances | \$ |
| Frais notariés | \$ |
| Assurances Titre | \$ |
| Autre | \$ |
| sous total autres frais | \$ |
| TOTAL REQUIS POUR LA VENTE | \$ |
| ÉQUITÉ NETTE ANTICIPÉE | \$ |



L'art d'attirer les acheteurs

ATTTRACTION



VIA LES SOURCES PRIMAIRES

Tous les moteurs de recherche dirigent les acheteurs curieux de voir l'inventaire vers 2 sites Web principaux, à savoir CENTRIS.CA et REALTOR.COM. Étant donné que votre fiche n'est qu'un sommaire à ce niveau, les acheteurs souhaitant plus de détails sur votre propriété seront ensuite transférés vers ma page Web EXP qui présente l'ensemble des détails et photos pertinentes de votre propriété.



L'OPTIMISATION DES MÉDIAS SOCIAUX

L'utilisation des médias sociaux est un art en pleine évolution. Je fais la promotion de votre propriété en utilisant diverses plateformes et je sollicite mes abonnés afin qu'ils la partagent avec leur sphère d'influence, augmentant ainsi sa diffusion et par le fait même les chances d'attirer des acheteurs potentiels qui, autrement, n'auraient pas vu votre fiche descriptive.



CAMPAGNES COURRIEL CIBLÉES

L'utilisation du marketing par courrier électronique est un excellent moyen d'atteindre tous mes contacts personnels dans ma base de données qui me connaissent, moi et mon entreprise. Ces derniers, ainsi que de nombreux courtiers de votre région seront informés de votre inscription grâce à cette tactique promotionnelle clé.



LE RÉSEAUTAGE

Étant donné que je représente exclusivement vos intérêts, la grande majorité des acheteurs proviendront d'autres courtiers. Connaissant très bien ces courtiers, je connais également le type d'acheteurs avec lesquels ils travaillent et je les sollicite donc à considérer attentivement votre inscription pour leurs clients potentiels.

LE POUVOIR D'UNE PREMIÈRE IMPRESSION...

TOUT REPOSE SUR VOTRE FICHE DESCRIPTIVE



C'est ici que notre processus de planification prend tout son sens et son pouvoir.

Une invitation à visiter

Les acheteurs sont fortement influencés par ce qu'ils voient et lisent dès le départ.

Si votre inscription ne les excite pas, ils passeront à l'option suivante, même si votre propriété leur correspondait parfaitement...

Il est donc crucial que chaque aspect de votre fiche descriptive, par des photos de qualité à un contenu bien structuré et détaillé sur les caractéristiques de votre maison et du quartier, soient pleinement exposés.

La loi de l'attraction est évidente dans n'importe quel quartier par le dicton « qui se ressemble s'assemble », signifiant que les personnes ayant des profils similaires ont tendance à emménager dans des quartiers qui leur ressemblent le plus.

Votre fiche descriptive doit donc non seulement décrire au mieux votre propriété, mais surtout définir les bénéfices de votre voisinage!

Ceci augmente vos chances d'attirer l'acheteur idéal à chaque fois !



LA NÉGOCIATION D'OFFRES

OBTENIR LE MEILLEUR PRIX
DANS LES MEILLEURES
CONDITIONS

Mon rôle est avant tout de vous protéger, vous et votre famille, lors des négociations afin de garantir le bon déroulement de celles-ci et de veiller à ce que rien ne soit négligé.

Mon attention aux détails concernant les clauses contractuelles, les tactiques de négociation, les délais, les conditions générales, les répercussions sur vos résultats et ceux de votre famille, les obligations de l'acheteur et l'ensemble des accords contractuels que vous concluez est ma priorité absolue.



IL EST TEMPS DE QUITTER! **SE RENDRE AU BUT**

Une offre acceptée n'est pas l'assurance d'une vente... Un suivi assidu des conditions et des accords de vos acheteurs m'oblige à m'assurer que le courtier collaborateur demeure diligent dans ses responsabilités

VENU LE TEMPS DE SIGNER

Je serai présente chez le notaire pour vous accompagner et m'assurer que tous les ajustements financiers, les frais et les remboursements sont effectués correctement. De plus, je veillerai à ce que l'offre soit bien représentée dans votre acte de vente.

PRÊT POUR LE DÉMÉNAGEMENT

Je vous fournirai les listes de contrôle et les tâches appropriées pour vous aider à coordonner tous vos transferts d'informations vers votre nouvelle destination et la clôture des comptes depuis votre domicile actuel.

MA VISITE DE COURTOISIE

Le jour du déménagement, je passerai vous saluer et vérifier si votre déménagement se déroule comme prévu. Je noterai tout problème potentiel concernant l'état des lieux et les éléments inclus dans votre vente.



www.ddalonzoz.com



514.951.1165



donna.dalonzoz@exprealty.net

TITULAIRE
DE PERMIS
AUTORISÉ

OAC  IQ