

# DU DÉBUT JUSQU'À **VENDU**



Une démarche optimale sur l'inscription et la vente de votre propriété.

**exp**<sup>®</sup>  
AGENCE  
IMMOBILIÈRE

# GONZ

# 4

Une agence en plein envol!



# 6

Une planification stratégique de marque



À propos de Donna



# TENU

# 8



Attirer le bon acheteur au bon moment

# 10



Des négociations fructueuses

# 11



À vos marques, prêt, partez!

# Donna

# Dalonzo

## Je vous guide vers une vente à succès!



Engagez par la confiance  
et l'expertise

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

Elle a travaillé avec passion avec Corporate 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 sa communauté eXp & Groupe IMPACT en pleine croissance, une communauté qu'elle a bâtie avec les courtiers qu'il a attirés au Québec et à l'international.

### Une service compassionné

La force de Donna ne réside pas seulement dans la construction d'agences immobilières, mais aussi dans sa capacité à aider les agents à développer leur activité et à déterminer précisément ce dont ils ont besoin pour exceller. Qu'il s'agisse de responsabilisation, de renforcement d'équipe, de structure ou d'orientation, elle a le talent de trouver des solutions. Son expérience lui a permis d'aider les agents à différents niveaux de leur carrière à atteindre et/ou à dépasser leurs objectifs. Donna n'a cessé d'améliorer ses compétences dans le domaine de l'expansion immobilière et du renforcement d'équipe.



# bienvenu

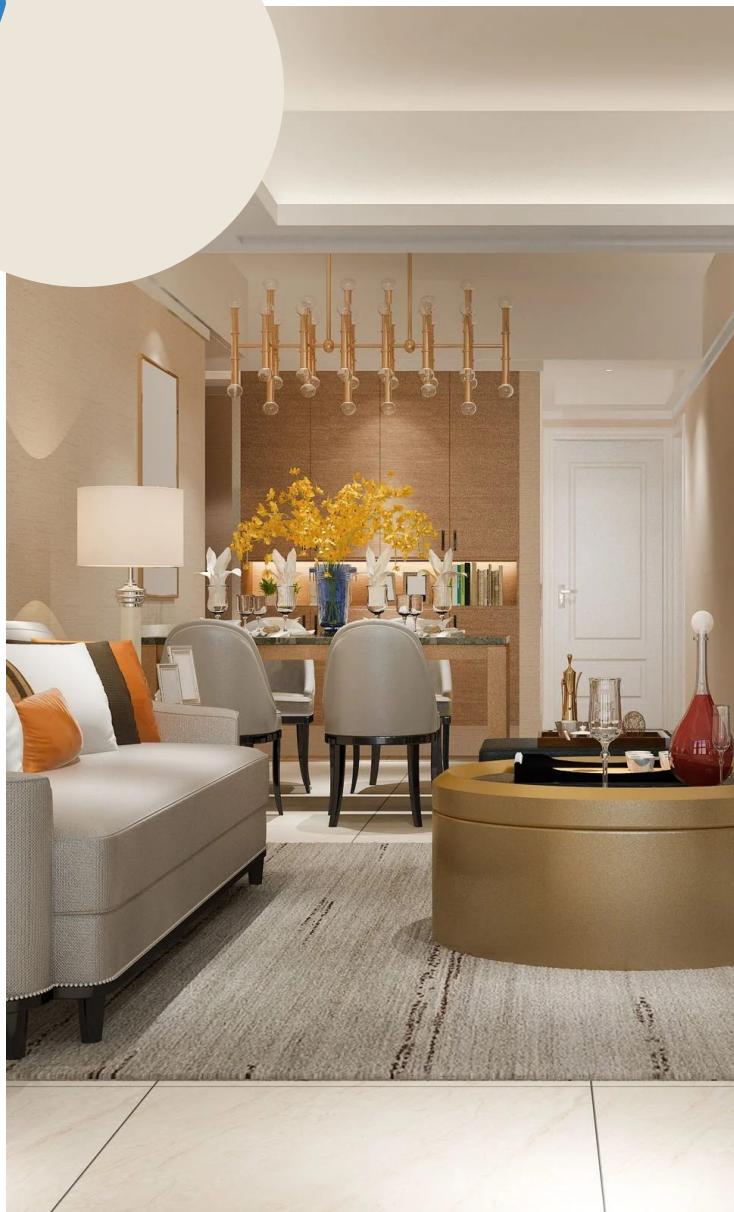
Plus de 500,000 ventes  
*en 2024!*

eXp Realty est l'agence immobilière à la croissance la plus rapide au Canada avec plus de 600 courtiers au service de la province de Québec depuis son lancement en 2019.

Votre propriété sera exposée non seulement localement, mais aussi sur les marchés internationaux.

Grâce aux outils et systèmes technologiques exclusifs d'eXp, dont Home Hunter, votre maison est mise en relation avec des acheteurs sérieux grâce à des suggestions intelligentes basées sur l'IA, garantissant un engagement maximal.

eXp est présent dans plus de 24 pays, ce qui nous permet de connecter votre annonce à un public international. C'est idéal pour attirer des acheteurs étrangers, notamment à des fins d'investissement ou de relocation.



# chez

# eXp

[www.expquebec.com](http://www.expquebec.com)

# Vous préparer pour le marché

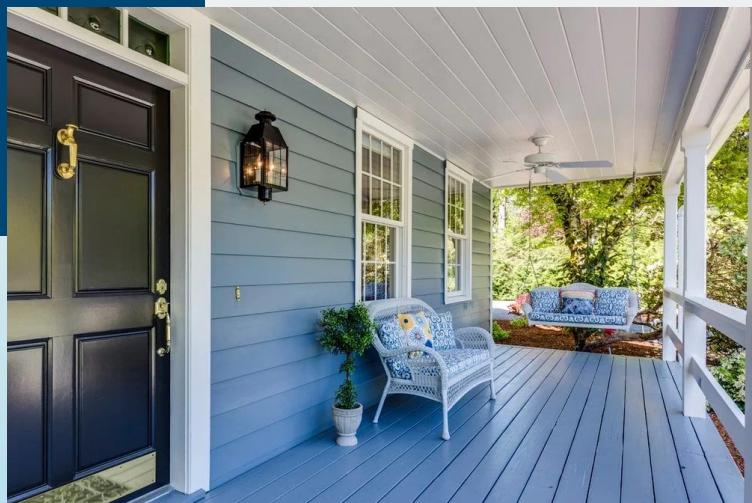
Il va de soi que toute belle propriété doit passer par une planification précise et architecturale.

Une cabane dans les arbres ne requiert pas ce type de précision, or la vente de votre propriété exige elle des plans bien conçus, une fondation solide et une structure de déploiement vers le marché qui optimise vos chances de succès.

DE  
TA  
N

## L'objectif à long terme

Rares sont les vendeurs qui pensent vendre sans avoir considérer leur prochaine destination. Si vous envisagez acheter de nouveau, de louer ou de déménager hors du pays, connaître votre plan de destination est primordial pour me permettre de bien planifier votre vente.



## Collection des données

Un dossier bien documenté permet à vos acheteurs de consulter les informations essentielles directement à partir de votre fiche sur Matrix, notre portail interne de courtiers. Nous alimenterons votre dossier avec tous les documents que vous avez en votre possession et qui sont pertinents à votre vente.

## La valeur ajoutée

Quelle valeur offrirez-vous au marché ? Allez-vous fixer le prix de votre maison de manière objective ou subjective ? Je vous montrerai des stratégies de positionnement et les investissements à considérer afin que vous puissiez prendre une décision éclairée sur le prix à afficher sur votre propriété.

## Bâtir la stratégie de vente

Ensemble, nous bâtirons un plan stratégique solide et personnalisé qui correspondra exactement à votre propriété, son quartier et à vos objectifs personnels afin de vous permettre un parcours fluide et sans tracas vers une offre acceptée !

# 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.

**exp**<sup>®</sup>  
AGENCE  
IMMOBILIÈRE

## 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 rénovation, 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.**



# LISTE DES DOCUMENTS

Les documents suivants font partie prenante d'un dossier bien monté:

## 1. Unifamilial

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

## 2. Condo (tout en 1 +)

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

## 3. Plex (tout en 1 +)

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

## 4. Succession (Tout en 1 +)

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

\* si applicable

**exp**  
AGENCE  
IMMOBILIÈRE

# L'art d'attirer les acheteurs

## 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 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.

ATTTRACTION



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, soit pleinement exposé.

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 !

A close-up photograph of two hands, one white and one dark-skinned, shaking hands. They are positioned in the lower right corner of the image. The background is a blurred, colorful city skyline at night, with lights from buildings and streetlights creating a soft glow.

# DES NÉGOCIATIONS RÉUSSIES!

**L'Obtention de votre prix,  
vos termes et conditions**



Mon rôle est avant tout de vous protéger, ainsi que 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.

Quelque soit notre parcours, je vous guiderai vers la ligne d'arrivée!

Une offre acceptée ne signifie qu'un engagement sur papier et plusieurs scénarios peuvent se passer par après.

Mon expertise vous permettra de vous rendre chez le notaire en toute confiance!



LA  
DILIGENCE  
EST DE MISE

## Conditions

J'assurerai un suivi rigoureux des conditions et des responsabilités de votre acheteur durant le processus des conditions d'un point de vue opérationnel et juridique.

## Transmission

Je coordonnerai et transmettrai toute la documentation pertinente sur votre propriété au notaire afin d'éviter les contretemps de dernière minute et les retards supplémentaires.

## Révision

Je serai présent avec vous chez le notaire pour réviser tous les ajustements et m'assurer que vous repartirez avec la valeur nette exacte de la vente.

## Inspection

Je passerai le jour du déménagement pour assurer que vous partez avec toutes vos exclusions et que toutes les inclusions restent présents pour votre acheteur.



[www.ddalonzo.com](http://www.ddalonzo.com)



514.951.1165



[donna.dalonzo@exprealty.net](mailto:donna.dalonzo@exprealty.net)

TITULAIRE  
DE PERMIS  
AUTORISÉ

**OAC**