

Jennifer Taganyi

exp
AGENCE
IMMOBILIÈRE

« L'immobilier peut devenir un jeu d'enfant grâce à un plan bien préparé, incluant des stratégies et des tactiques éprouvées pour attirer le bon acheteur au bon moment. »

Jennifer Taganyi
COURTIER IMMOBILIER

DU DÉBUT JUSQU'À
VENDU

GUIDE DU VENDEUR

L'OFFRE DE

SERVICES

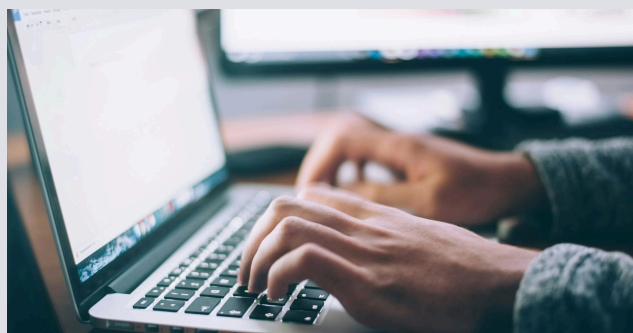
03

À propos de moi



05

Découvrez qui nous sommes :
L'agence en croissance la plus rapide au
Canada.



12

Une approche marketing ciblée :
comment attirer le bon acheteur pour
votre propriété.

06

La planification stratégique:
Un parcours vers le succès!



15

Vous emmener jusqu'à la ligne d'arrivée :
Rien n'est fini tant que le camion de
déménagement n'est pas parti!





À PROPOS DE JENNIFER VOTRE EXPERTE EN IMMOBILIER À MONTRÉAL

Forte de plus de 15 ans d'expérience, j'aide mes clients à acheter, vendre et investir dans des propriétés à travers Montréal, la Rive-Sud, la Rive-Nord et l'Ouest de l'Île.

Je me spécialise en immobilier résidentiel et commercial, en offrant un accompagnement personnalisé et des conseils professionnels à chaque étape du processus. Que vous soyez acheteur, investisseur ou entrepreneur, mon objectif est de rendre votre expérience immobilière simple, transparente et réussie

Grâce à ma connaissance approfondie des différents quartiers du Grand Montréal, je suis en mesure de vous guider vers les meilleures opportunités selon vos besoins et vos objectifs.

Mes clients apprécient ma rigueur, mon intégrité et mon engagement, ainsi que ma capacité à négocier avec efficacité tout en gardant une approche humaine.

Pour moi, l'immobilier ne se résume pas à des transactions - c'est avant tout une passion pour les gens, les projets et les rêves que nous construisons ensemble.



PLUS DE 500,000 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 basés 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.



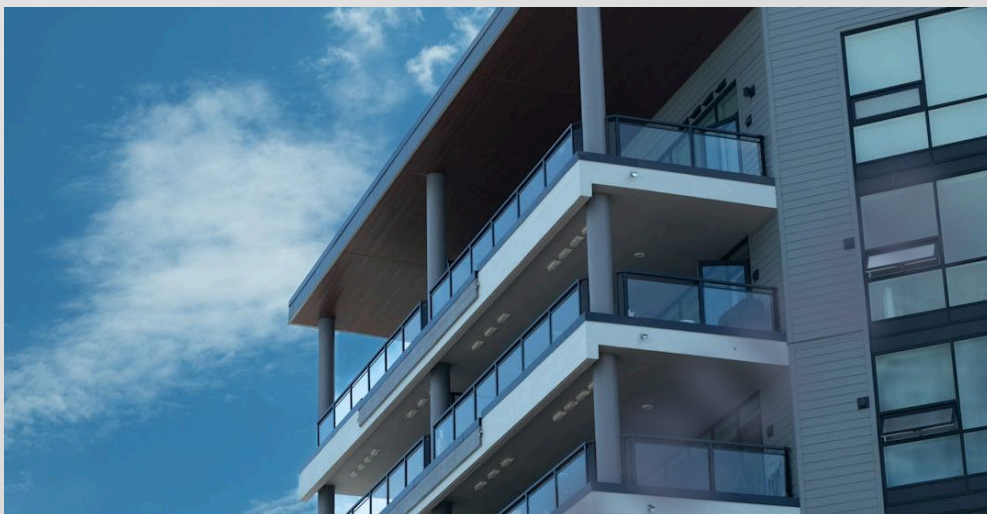


PLANIFIEZ VOTRE CHEMIN VERS LA VENTE !

Un parcours qui vous assure le succès

Étant donné que l'objectif final est de vendre votre maison, rien ne peut garantir la réussite plus qu'une planification adéquate. Ici, nous démontrons notre dévouement à vous préparer, vous, votre famille et votre maison à être mise sur le marché.

TENDANCES ÉMERGENTES EN MARKETING: LA PLANIFICATION STRATÉGIQUE



Le succès ne dépend pas du déroulement du processus de vente, mais du niveau de votre préparation pré-vente.

Les nouvelles inscriptions étant très convoitées, les acheteurs liés à la plateforme sont généralement vos meilleurs prospects. Ils sont souvent les premiers à consulter les nouveautés dès leur publication.

C'est pourquoi vous devez être prêt dès que votre inscription apparaît dans leur mire!

01 DOCUMENTATION

La première étape consiste à rassembler tous les renseignements et documents pertinents pour votre dossier, car ils feront partie intégrante du processus de divulgation. La page 7 vous donne un aperçu des éléments à rassembler. Les documents clés faciliteront également le processus d'évaluation.

04 PROMOTION

Les pages 12 et 13 vous proposent des stratégies clés qui garantissent un flux continu d'actions promotionnelles pour votre propriété, avec un seul objectif en tête :

ATTIRER DES ACHETEURS QUALIFIÉS...

02 POSITIONNEMENT

Fixer un prix attrayant pour votre maison exige des stratégies qui s'appuient souvent sur l'analyse des inscriptions concurrentes et des conditions du marché. Mon expertise et mes outils vous aideront à fixer un prix qui incitera les acheteurs à faire des offres. La page 8 présente ces outils.

05 NEGOTIATION

La raison principale pour laquelle vous me confiez la vente de votre maison est sans doute ma capacité à négocier une entente qui répond au mieux à vos intérêts en termes de délais, de finances et de conditions. La page 16 aborde les points clés.

03 PROPRIÉTÉ

L'ensemble de votre propriété est le « produit » que vous vendez et son prix doit refléter son état, son emplacement et ses caractéristiques. Je vous accompagnerai en vous proposant des stratégies pour optimiser sa visibilité et son attractivité aux yeux des meilleurs acheteurs actifs sur le marché.

06 PROFITS

Le but ultime de toute transaction est de garantir qu'aucun imprévu ne survienne entre la signature du contrat et le versement des fonds. Mon objectif principal est de vous accompagner jusqu'au bout !

LISTE DES DOCUMENTS

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

1. Unifamiliale

Preuve d'identité des propriétaires

Acte de vente

Acte de prêt

Quittances

Taxes municipales

Taxes scolaires

Taxes d'eau*

Certificat de conformité de la fosse septique et vidage*

Test laboratoire (eau potable, radon, pyrite, etc)*

Factures location (réservoirs propane, eau chaude, etc)*

Factures énergie (hydro, gaz, propane, etc)

Certificat de localisation

État de compte hypothèque

Marge de crédit hypothécaire

Avis de non conformité

Servitudes et tolérances*

Acte de divorce*

2. Condo (tout en 1 +)

Contact et coordonnées de l'administration

Déclaration de copropriété

Règlements

Procès verbaux (3 dernières années)

États financier et budgets (3 dernières années)

Frais de condo

Livret de maintien**

Étude du Fonds de Prévoyance**

Attestation de l'État de la Copropriété**

Cotisations spéciales*

Litiges en cours*

3. Plex (tout en 1 +)

Baux et avis de reconduction

Déclarations de résidence familiale

4. Succession (Tout en 1 +)

Acte de transmission

* si applicable.

** frais de production possibles

S'il vous manque un document, ne vous inquiétez pas : nous pouvons effectuer des recherches complémentaires dans les archives publiques afin de le trouver.

Vous possédez peut-être également d'autres documents importants, non mentionnés ici, qui pourraient valoriser votre bien immobilier.

Nous examinerons tous ces éléments dès le début.



POSITIONNEMENT...

CRITÈRES ESSENTIELS POUR FIXER LE PRIX DE VOTRE MAISON

Mon rôle consiste à vous fournir toutes les informations qui influencent directement la valeur marchande de votre maison. Trois éléments clés permettent de déterminer le prix de vente optimal : la concurrence, les ventes récentes et les tendances du marché local.

Mon expertise réside dans l'analyse approfondie de ces trois éléments afin de vous aider à fixer le prix de vente idéal. En règle générale, il est conseillé de fixer un prix aussi proche que possible de la valeur marchande de votre propriété. Enchérir le prix pour se garder une marge de négociation peut se retourner contre vous et rallonger inutilement le délai de vente, ce qui amène souvent les acheteurs à se demander pourquoi votre maison est restée si longtemps sur le marché.

Grâce aux informations que je vous fournirai, nous pourrons ensemble fixer le prix idéal qui vous permettra de maximiser votre plus-value une fois la vente conclue !

ÉLÉMENTS CLÉS QUE JE VOUS FOURNIRAI POUR ÉTABLIR la valeur marchande estimée de votre PROPRIÉTÉ

Les marchés immobiliers sont fluides et volatils. Cette volatilité constante rend plus complexe l'estimation de la valeur marchande de votre maison à un moment donné. Chaque donnée que je vous présenterai doit impérativement être liée à l'emplacement de votre propriété. Le slogan bien connu « L'emplacement, l'emplacement et l'emplacement sont les clés de la valeur » recouvre en réalité trois réalités différentes...



La propriété est-elle orientée nord ou sud ?
Où se lève et se couche le soleil ?
Le jardin est-il suffisamment ensoleillé ?

Ce sont des questions que se posent fréquemment les acheteurs et qui influencent leur décision...



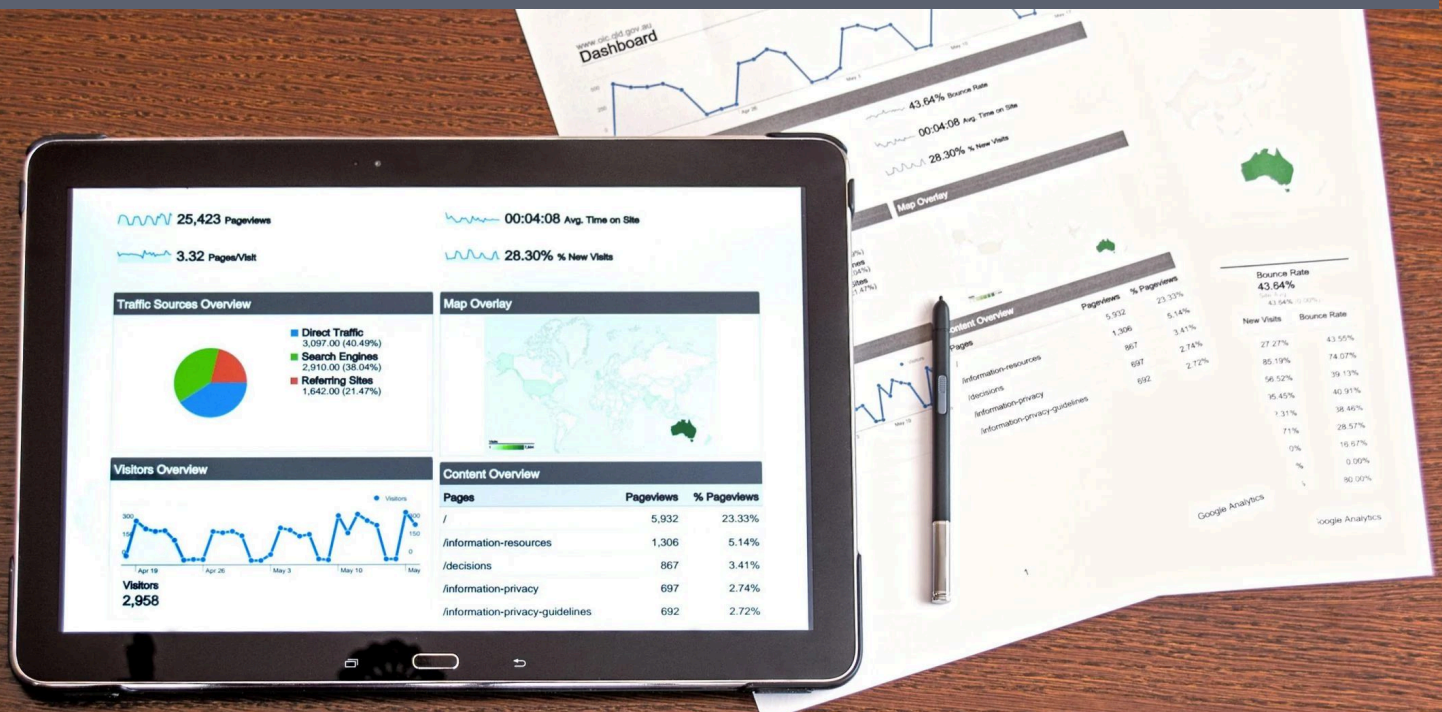
La propriété est-elle bien située dans la rue ?
Dois-je traverser de nombreux feux rouges pour rentrer chez moi ?
La propriété se trouve-t-elle à un coin de rue ou à un carrefour très fréquenté ?
L'emplacement de votre maison dans la rue a une incidence sur sa valeur marchande...



La propriété est-elle proche des écoles et des services ?
Les grands axes routiers et les transports en commun sont-ils à proximité ?
Peut-on aller au parc à pied avec les enfants ?
La proximité des commodités du quartier influence la valeur du bien.

J'ai accès à toutes les données du marché de votre quartier et je compilerai les ventes comparables et leur historique, les propriétés concurrentes qui représentent d'autres options pour les acheteurs, ainsi que les propriétés qui n'ont pas trouvé preneur, en vous expliquant les raisons de ces échecs.

Je vous fournirai également les dernières statistiques illustrant les tendances du marché afin de déterminer la nature du marché dans lequel votre propriété se situera, vous permettant ainsi d'anticiper ses chances de succès.





La Mise En Scène
OPTIMALE

JE VOUS GUIDERAI SUR LES
TACTIQUES SUIVANTES

- Désencombrement
- Réparations économiques
- Dépersonnalisation
- Mise en scène
- Inventaire
- Éclairage
- Et plus encore !

GÉNÉRER DES VISITES VIA LA MISE EN SCÈNE ET LA PHOTOGRAPHIE

UNE IMAGE
VAUT

milles mots!



photos haute résolution



vidéographie dynamique



perpectives drone
(certaines restrictions existent)

J'utilise tous les outils à ma disposition pour mettre en valeur votre maison grâce à des images percutantes. Bien que les acheteurs consultent les informations, ils se tournent souvent vers les photos et les vidéos disponibles pour une expérience plus immersive et concrète depuis leur ordinateur. L'attrait des images les incite d'ailleurs à demander une visite en présentiel de votre maison.



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.

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 !

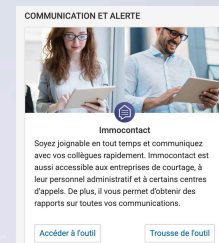


LES VOICI VENIR!

Il existe plusieurs façons pour les acheteurs potentiels de visiter votre maison. Dans la plupart des cas, nous pouvons facilement nous assurer que seuls des acheteurs qualifiés la visiteront. Vous serez toujours prévenu au moins 24 heures à l'avance de chaque rendez-vous, mais certains clients ou agents immobiliers peuvent demander une visite plus rapide en fonction des disponibilités ou de la motivation de leur acheteur. Toutes les visites sont gérées par moi et vous ne serez jamais contacté directement par un agent immobilier ou un acheteur potentiel !



Tous les courtiers souhaitant organiser une visite avec leurs clients le font via un système interne appelé Immo-Contact. Ce système me permet de coordonner les visites de votre propriété, de recueillir des commentaires et des premières impressions, et de suivre l'intérêt manifesté par les prospects de chaque courtier afin de vous en informer.



Une journée portes ouvertes nécessite certaines conditions pour inciter les acheteurs à visiter votre maison. L'accessibilité du bien, la proximité d'un parking et son attrait général sont essentiels à sa réussite. Nous enregistrons les visites de chaque prospect grâce à un registre et nous les contactons pour recueillir leurs impressions et vous les transmettre.



Les acheteurs qui ne sont pas représentés par leur propre courtier peuvent souhaiter passer directement par moi pour visiter votre maison et éventuellement faire une offre. Afin d'éviter tout conflit d'intérêts entre moi, qui vous représente, et l'acheteur, ce dernier devra signer une déclaration de « traitement équitable » confirmant qu'il comprend que je suis contractuellement tenu de défendre exclusivement vos intérêts.



Vous serez avisé au moins 24 heures à l'avance d'une visite dans la mesure du possible.

| JOUR | DATE | HEURE |
|--|----------------------|----------------------|
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| COURTIER VISITEUR <input type="text"/> | | |

| JOUR | DATE | HEURE |
|--|----------------------|----------------------|
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| COURTIER VISITEUR <input type="text"/> | | |

| JOUR | DATE | HEURE |
|--|----------------------|----------------------|
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| COURTIER VISITEUR <input type="text"/> | | |

| JOUR | DATE | HEURE |
|--|----------------------|----------------------|
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| COURTIER VISITEUR <input type="text"/> | | |

| JOUR | DATE | HEURE |
|--|----------------------|----------------------|
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| COURTIER VISITEUR <input type="text"/> | | |

| JOUR | DATE | HEURE |
|--|----------------------|----------------------|
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| COURTIER VISITEUR <input type="text"/> | | |

| JOUR | DATE | HEURE |
|--|----------------------|----------------------|
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| COURTIER VISITEUR <input type="text"/> | | |

| JOUR | DATE | HEURE |
|--|----------------------|----------------------|
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| COURTIER VISITEUR <input type="text"/> | | |



CONCLURE L'AFFAIRE!

BIEN NÉGOCIER VOTRE PRIX,
VOS TERMES ET VOS
CONDITIONS

Mon rôle principal est de vous protéger, vous et votre famille, durant les négociations afin de garantir leur bon déroulement et de veiller à ce qu'aucun détail ne soit négligé.

Ma priorité absolue est de porter une attention particulière aux clauses contractuelles, aux stratégies de négociation, aux délais, aux conditions générales, à l'impact financier sur vos finances et celles de votre famille, aux obligations de l'acheteur et à l'ensemble des accords contractuels que vous concluez.



À LA DÉFENSE DE VOS INTÉRÊTS! *mes tactiques de négociation travaillent pour vous*

LA PEUR DE PERDRE...

Le prix de vente est toujours dicté par la partie qui craint de perdre. Si, en tant que vendeur, vous craignez de perdre votre acheteur, vous accepterez un prix inférieur. Inversement, si votre acheteur craint de perdre la maison, il acceptera un prix supérieur.

Mon rôle est de cerner l'état émotionnel de votre acheteur vis-à-vis de votre maison et d'en tirer parti.

LE TIMING

Le facteur temps influence de nombreux aspects du processus de négociation. Qu'il s'agisse de la date de déménagement souhaitée par rapport à celle de l'acheteur, de la rapidité avec laquelle une offre doit être soumise ou des délais de réponse imposés lors des négociations, j'optimiserai ces éléments pour que la vente se déroule sans accroc et vous permette d'atteindre votre objectif.

CONDITIONS

Outre les conditions habituelles telles que l'inspection du bien et l'obtention d'un accord de prêt de la part de votre acheteur, d'autres conditions moins évidentes peuvent faire partie intégrante de son offre. Ensemble, nous examinerons chacune d'elles ainsi que les délais envisagés pour les satisfaire et prendrons des décisions stratégiques lors de nos négociations afin d'optimiser les chances de votre acheteur de les obtenir.

L'ASPECT FINANCIER

Vous et votre acheteur envisagez l'offre d'un point de vue financier. En tant que vendeur, vous visez votre « valeur nette », tandis que votre acheteur vise son « budget ».

Mon objectif est de maximiser votre « valeur nette » tout en négociant votre offre de manière à ce que l'acheteur se sente en mesure d'acquérir le bien, en agissant sur son « budget » pour atteindre ces objectifs.

OFFRES MULTIPLES

Selon le marché immobilier local, plusieurs offres sont possibles sous certaines conditions. Elles surviennent généralement dès la mise en vente, car les premiers acheteurs potentiels ont un historique de recherche et attendent la prochaine opportunité. C'est pourquoi vos premières offres sont souvent les meilleures : les acheteurs craindront de vous perdre, comme cela a pu se produire par le passé.

CONTINGENCES

De nombreux imprévus peuvent survenir lors des négociations d'offre et sembler compromettre l'accord. Cependant, chaque problème a sa solution, et mon expertise et mon expérience me permettent d'atténuer ces difficultés afin que le processus se corrige de lui-même et que les deux parties retrouvent la confiance nécessaire pour finaliser la transaction, dans l'intérêt de tous.



RENDU À LA! **LIGNE D'ARRIVÉE!**

L'acceptation d'une offre ne garantit pas la conclusion de la vente. Un suivi rigoureux des conditions et accords de vos acheteurs exige de ma part que je m'assure que le courtier collaborateur continue d'assumer pleinement ses responsabilités.

SIGNATURE DE VOTRE VENTE

Je serai présent(e) chez le notaire pour vous accompagner et veiller à ce que tous les ajustements financiers, frais et remboursements soient correctement effectués. De plus, je m'assurerai que l'offre est fidèlement retranscrite dans votre acte de vente.

PRÉPARATION DE VOTRE DÉMÉNAGEMENT

Vous trouverez à la page suivante les listes de vérification et les instructions nécessaires pour coordonner le transfert de vos informations vers votre nouvelle adresse et la clôture de vos comptes liés à votre domicile actuel.

AU REVOIR!

Le jour du déménagement, je passerai vous saluer et vérifier que tout se déroule comme prévu. Je vous signalerai tout problème éventuel concernant l'état de votre logement et des éléments inclus dans la vente.

Envoyer cartes de changement d'adresse au

- Bureau de poste
- Comptes à charge
- Souscriptions
- Ami(e)s
- Parenté
- Faire les démarches auprès de la compagnie de déménagement

Débrancher les services publics, demander tout

remboursement de dépôt, aviser à quel endroit faire parvenir les factures finales

- Eau
- Électricité
- Gaz
- Télécommunications
- Locations
- Autres:

Annuler les livraisons

- Journal
- Amazon
- Magazines
- Mazout
- Propane
- Autres

Annuler les contrats de service

- Déneigement
- Pelouse
- Service de ménage
- Piscine
- Autres

Fermer ou ouvrir la piscine selon l'offre d'achat

Remplir les réservoirs (mazout, propane) 10 jours avant notaire pour remboursement (*conserver la facture*)

Faire la lecture du compteur d'eau pour le notaire (*si applicable*)

Transférer les comptes bancaires

Aviser les compagnies d'assurance

- Santé
- Vie
- Auto
- Habitation

Vérifier avec votre assureur sur la couverture pour assurance Vie, Auto, Biens et Habitation de la nouvelle maison

Obtenir les registres scolaires pour les enfants

Obtenir les registres de baptême et de naissance de toute la famille

Obtenir les registres légaux

Vérifier si le testament est à refaire si vous déménagez hors province.

Obtenir les registres médicaux

- Médecins
- Dentistes
- Optométriste
- Thérapeute
- Autres

Faire faire l'ordonnance des prescriptions


Faire la mise au point de l'auto pour le voyage

Laisser les livrets d'instructions et garanties sur le comptoir de la cuisine

Laisser les clés et tout document légal avec moi pour le notaire.



 www.jennifertaganyi.com

 514-898-4372

 jtaganyi@gmail.com

TITULAIRE
DE PERMIS
AUTORISÉ

OACIQ