

A man with a beard and short dark hair, wearing a navy blue suit, a white shirt, and a brown belt, stands confidently with his hands in his pockets. He is positioned in front of a modern building with large glass windows. The background is slightly blurred, emphasizing the man and the text.

SMITH

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

John Smith 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 JOHN

PLUS DE 25 ANS D'EXPÉRIENCE...

En 2017, John se joint à eXp.

John 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

Il 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 John 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.





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 un la réussite plus qu'une planification adéquate. Ici, nous démontrons notre dévouement à vous préparer, vous, votre famille et votre maison à être mis sur le marché.

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 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

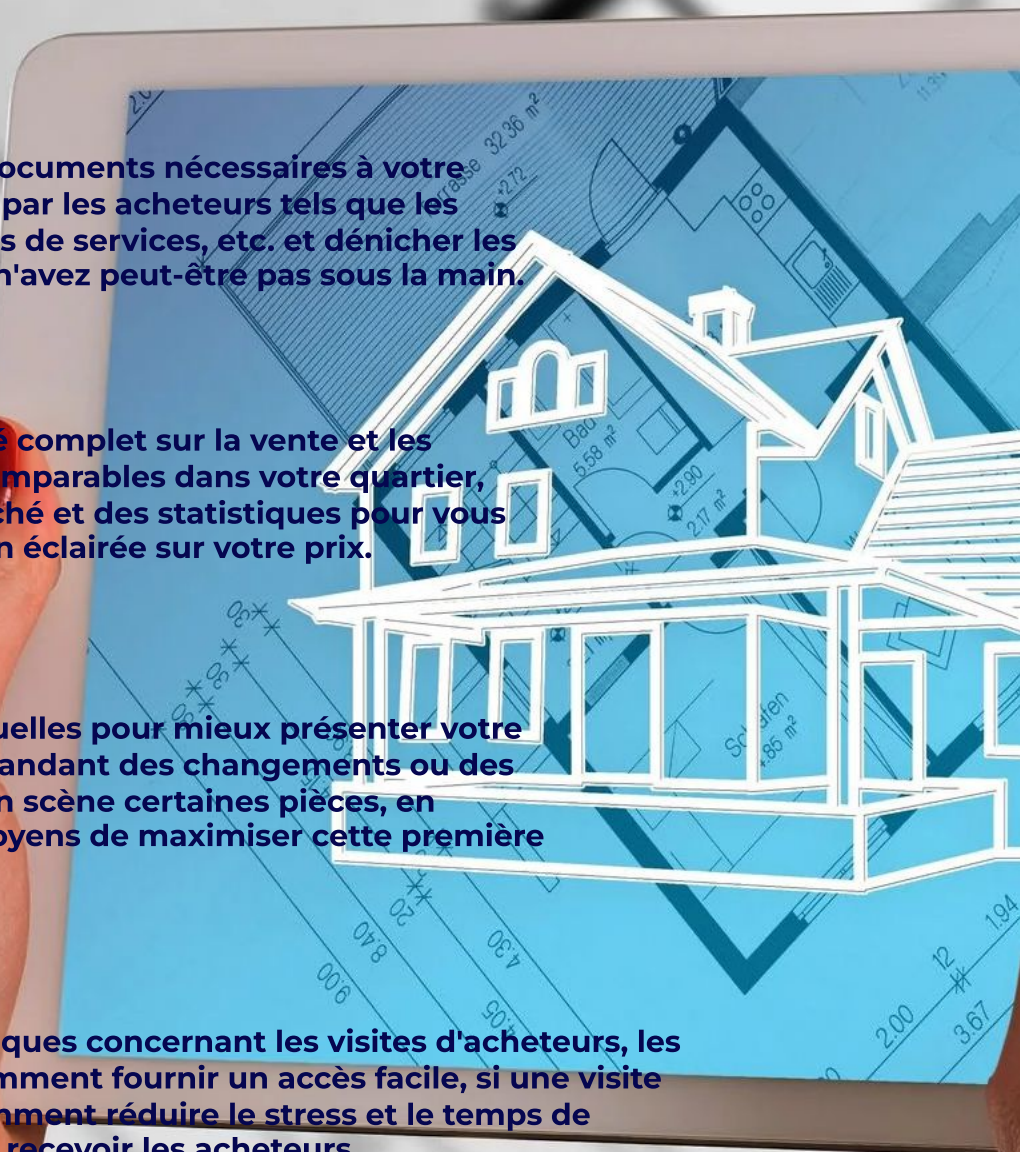
Vous guider dans les tactiques usuelles pour mieux présenter votre maison aux acheteurs en recommandant des changements ou des réparations subtiles, en mettant en scène certaines pièces, en désencombrant et par d'autres moyens de maximiser cette première impression !

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. Unifamilale

Preuve d'identité des propriétaires ☐

Acte de vente ☐

Acte de prêt ☐

Quittances ☐

Taxes municipales ☐

Taxes scolaires ☐

Taxes d'eau* ☐

Certificat de localisation ☐

État de compte hypothèque ☐

Marge de crédit hypothécaire ☐

Avis de non conformité ☐

Servitudes et tolérances* ☐

Acte de divorce* ☐

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) ☐

2. Condo (tout en 1 +)

Contact et coordonnées de l'administration ☐

Déclaration de copropriété ☐

Règlements ☐

Procès verbaux (2 dernières années) ☐

États financiers et budgets (2 dernières années) ☐

Frais de condo ☐

Cotisations spéciales* ☐

Livret de maintien* ☐

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

L'art d'attirer les acheteurs



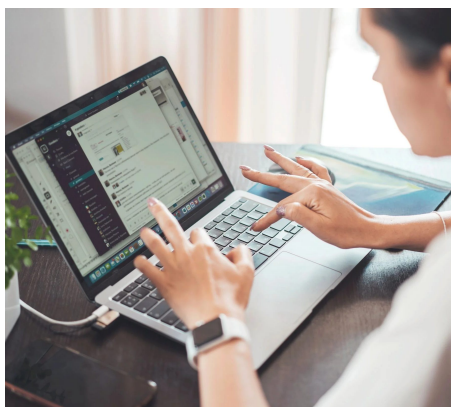
VIA LES SOURCES PRIMAIRES

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 !



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! **VOUS 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 D'AU REVOIR

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 de votre propriété et les éléments inclus dans votre vente.



www.expjsmith.com



514.951.1165



john.smith@exprealty.com

TITULAIRE
DE PERMIS
AUTORISÉ

OAC  iQ