

Équipe



*Emmanuel Paquin*

# GUIDE DU VENDEUR

LE GUIDE COMPLET POUR VENDRE VOTRE MAISON

# NO

Nous n'aurions pas pu confier notre maison et les besoins de notre famille à un agent immobilier plus gentil, plus efficace, plus professionnel et plus attentif qu'Emmanuel.

Vous avez su écouter, bien cerner et répondre à nos besoins, et ce, dans des circonstances exceptionnelles.

-Marie & Richard



# TE



UN  
L'ÉQUIPE

DEUX  
LES CHIFFRES

TROIS  
LES ÉTAPES

QUATRE  
LE MARKETING

CINQ  
LE STAGING

SIX  
LE PRIX

SEPT  
LES OFFRES

HUIT  
LA RÉTRIBUTION

NEUF  
POUR RÉUSSIR...

DIX  
LES TÉMOIGNAGES

Emmanuel  
Paquin



Passion, écoute, efficacité et dynamisme sont les mots clés qui caractérisent son travail; l'essentiel que vous méritez à ses yeux.

Françoise  
Cardyn



Combinant passion et patience pour aider les gens, elle tire parti de ces deux atouts pour fournir un service qui dépasse les attentes.

## L'ÉQUIPE

Axée sur le client.

Motivée par les résultats.

### NOTRE OBJECTIF



Travailler avec et pour vous, afin que vous obteniez le maximum de bénéfices avec plaisir et sans tracas.

### NOTRE ENGAGEMENT



Faire une différence appréciable tout au long du processus de vente de votre propriété en adoptant une approche centrée sur le client.

### NOTRE SUCCÈS



La satisfaction d'avoir répondu à vos attentes rapidement, honnêtement, efficacement et simplement. Tout cela en tenant compte de vos besoins et de vos réalités.



# L'ÉQUIPE EN CHIFFRES

En 2021, nous avons plus de 63 transactions de conclues, soit plus de 5 transactions par mois!

Nous vendons en moyenne à 102% du prix demandé!

Notre délais de vente moyen pour 2021 était de 40 jours!

Plus de 10 000 000\$ de volume de vente en 2021!



# LES ÉTAPES

Lorsqu'il s'agit de vendre votre maison, nous sommes à vos côtés, à chaque étape du processus. Voici une description générale du processus et de ce à quoi vous pouvez vous attendre.



## PRÉPAREZ-LA

Effectuez des réparations, des mises à jour et nettoyez votre maison en profondeur pour qu'elle soit bien mise en valeur.

## FIXER LE PRIX

Nous examinerons ensemble des propriétés comparables et parviendrons à un prix qui vous convient.



3

## STAGING

La mise en scène de votre maison peut être nécessaire pour obtenir le meilleur rendement. Nous vous guiderons à travers tout cela !

## PRISE DE PHOTOS

Prise de photos HDR en haute résolution et d'une visite virtuelle 360°.





## CRÉATION DU MARKETING

Notre créerons tout ce dont nous avons besoin pour commercialiser votre maison !



6



## AFFICHONS-LA

C'est souvent la partie la plus difficile, car votre maison doit rester présentable et en parfait état tous les jours.

## RÉVISION DES OFFRES

Nous négocierons en votre nom et examinerons toutes les offres avec vous.

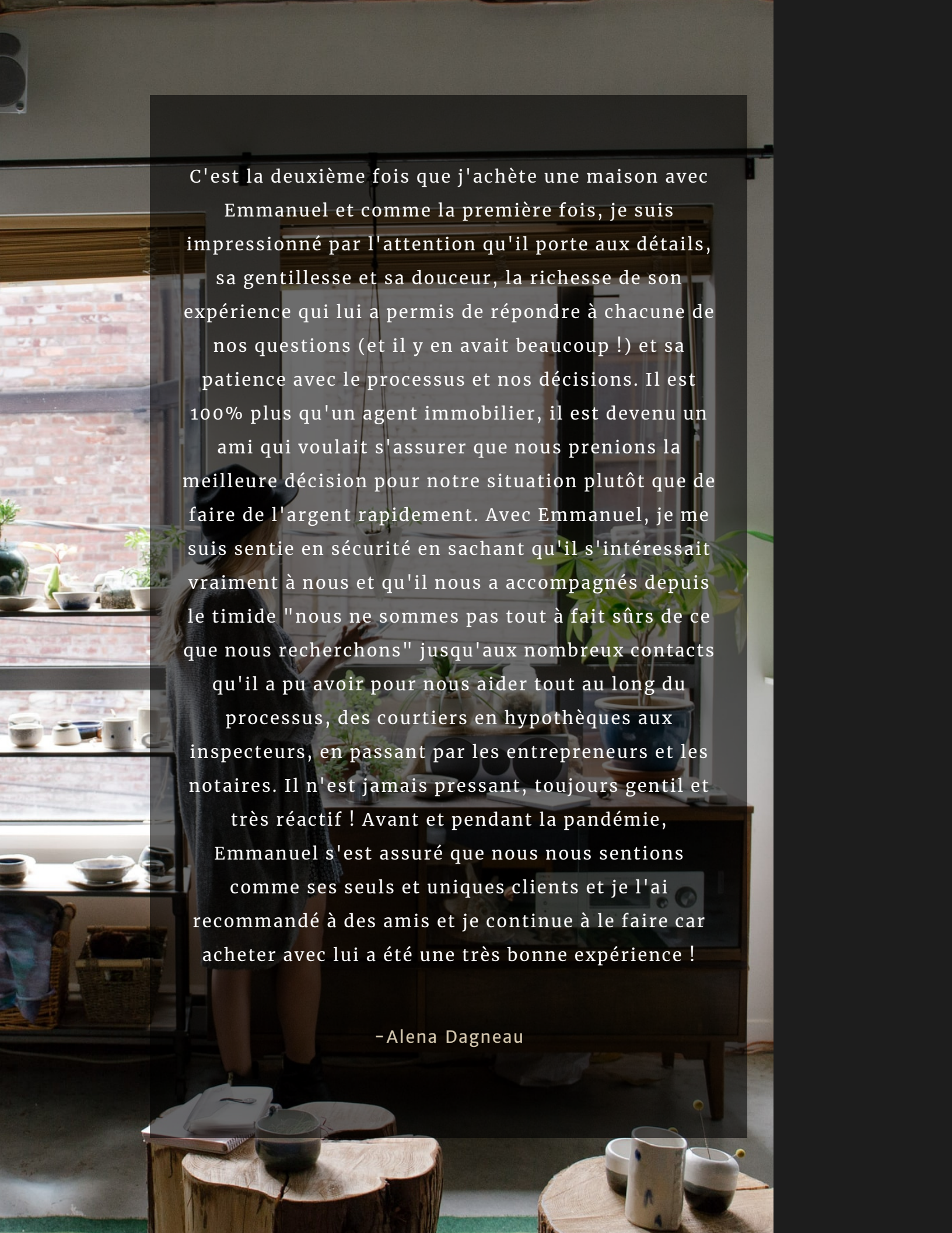


8

## JOUR DE CLÔTURE

Planifiez votre déménagement, finalisez la signature, remettez les clés, encaissez le chèque !





C'est la deuxième fois que j'achète une maison avec Emmanuel et comme la première fois, je suis impressionné par l'attention qu'il porte aux détails, sa gentillesse et sa douceur, la richesse de son expérience qui lui a permis de répondre à chacune de nos questions (et il y en avait beaucoup !) et sa patience avec le processus et nos décisions. Il est 100% plus qu'un agent immobilier, il est devenu un ami qui voulait s'assurer que nous prenions la meilleure décision pour notre situation plutôt que de faire de l'argent rapidement. Avec Emmanuel, je me suis sentie en sécurité en sachant qu'il s'intéressait vraiment à nous et qu'il nous a accompagnés depuis le timide "nous ne sommes pas tout à fait sûrs de ce que nous recherchons" jusqu'aux nombreux contacts qu'il a pu avoir pour nous aider tout au long du processus, des courtiers en hypothèques aux inspecteurs, en passant par les entrepreneurs et les notaires. Il n'est jamais pressant, toujours gentil et très réactif ! Avant et pendant la pandémie, Emmanuel s'est assuré que nous nous sentions comme ses seuls et uniques clients et je l'ai recommandé à des amis et je continue à le faire car acheter avec lui a été une très bonne expérience !

-Alena Dagneau



# LE MARKETING

Lorsqu'il s'agit de vendre votre maison, nous sommes à vos côtés, à chaque étape du processus. Voici une description générale du processus et de ce à quoi vous pouvez vous attendre.

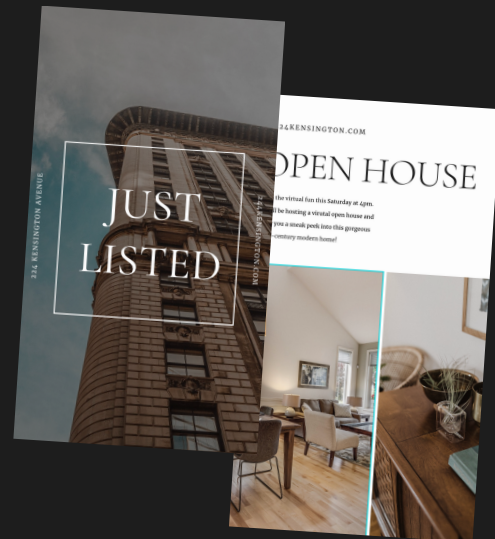


## VISUELS

Des photos, une visite virtuelle, des dépliants et/ou des brochures sur la propriété permettent de faire remarquer votre maison !

## PUBLICITÉS

Votre maison est présentée sur toutes nos plateformes en ligne et certains imprimés !



## VISITES LIBRES



## ÉVÉNEMENTS

De la caravane pour courtiers aux journées portes ouvertes du week-end, en passant par les visites virtuelles interactives, votre maison recevra un traitement royal !

A woman with blonde, wavy hair, wearing a dark blazer over a white collared shirt, is looking down at a large sheet of paper, likely architectural plans, on a table. She is in a workshop or studio setting. In the background, there are shelves with various tools, materials, and hanging lamps with white shades. The lighting is warm and focused on the woman and her work.

## LE STAGING

Les acheteurs veulent s'imaginer dans votre maison, ce qui signifie que plus nous pouvons rendre votre espace neutre, mieux c'est. Les maisons mises en valeur se vendent de 1 à 5 % plus cher ; pour une maison d'un million de dollars, cela représente 10 000 à 50 000 dollars de plus.





L'avant, sombre et nu, est transformé en un espace ouvert et accueillant après !



AVANT



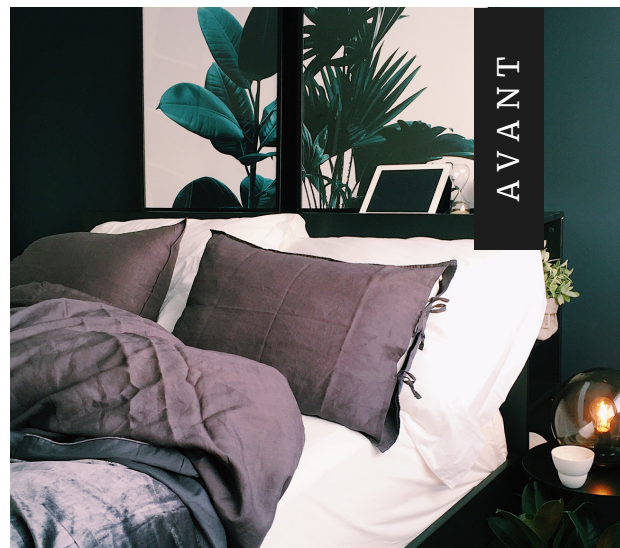
AVANT



Un décor désuet est transformé en une oasis moderne grâce à une couche de peinture propre et des accents élégants.



Une couche de peinture plus claire et des meubles modernes rendent cette chambre invitante!



AVANT

## Comprendre le marché



### Marché d'acheteurs

Un marché d'acheteurs se produit lorsque l'offre dépasse la demande. En général, les vendeurs baissent leur prix de vente pour obtenir un avantage sur le marché.



### Marché de vendeurs

Un marché de vendeurs survient lorsque la demande dépasse l'offre. Comme il y a moins de maisons disponibles, les vendeurs sont avantagés.



### Marché équilibré

L'offre et la demande sont à peu près les mêmes. Les vendeurs acceptent généralement des offres raisonnables, tandis que les maisons restent généralement sur le marché pendant une durée moyenne ou typique.

## LE PRIX

Pour fixer le prix de votre maison, il faut tenir compte de plusieurs éléments. Voici quelques éléments dont nous tenons compte pour déterminer le prix de vente de la vôtre.

### VENTES ANTÉRIEURES

Prenez le temps d'étudier les ventes passées de maisons dans votre région et dans des régions similaires à la vôtre. Une bonne compréhension de la valeur réelle du marché est la première étape pour établir votre prix affiché.

### INSCRIPTIONS EN VIGUEUR

Nous étudions les inscriptions en vigueur pour voir avec quelles maisons nous serons en concurrence. Les acheteurs ont tendance à comparer votre maison à ces maisons.

### CONDITION

Nous nous mettons à la place de l'acheteur et lui demandons ce qu'il trouve de plus précieux dans des maisons comme la vôtre. Des cuisines mises à jour ? Des pièces rénovées ? Tous ces éléments entrent en ligne de compte dans le prix final.

### LE MARCHÉ

L'évaluation de votre maison dépend en grande partie du marché durant lequel elle sera inscrite. S'il s'agit d'un marché d'acheteurs, votre prix sera plus bas, s'il s'agit d'un marché de vendeurs, votre prix sera plus élevé.





# L'OFFRE

Si c'est la première fois que vous vendez une maison, le processus d'offre peut vous sembler insurmontable. Savoir à quoi s'attendre peut vous éviter bien des maux de tête et des surprises à long terme.

## Éléments de l'offre

1. Prix
2. Dépôt
3. Conditions
4. Délais des conditions
5. Inclusions and Exclusions
6. Engagements
7. Date de clôture et possession

## Négociation de l'offre

Une fois l'offre reçue, nous l'examinons ensemble et décidons si nous voulons l'accepter, y répondre ou la refuser.

## Dépôt offert

Les acheteurs offrent un dépôt pour prouver au vendeur qu'ils sont financièrement capables et prêts à s'engager à acheter la maison.

## Conditions réalisées

À moins qu'une offre d'achat ne soit libre de toute condition, lorsqu'une offre est acceptée, celles-ci rendent la vente "conditionnelle". Cela signifie simplement que la transaction ne peut être conclue tant que toutes les conditions faisant partie de l'offre n'aient été remplies ou n'ont pas fait l'objet d'une renonciation avant leur date d'expiration respective.

## Visite finale

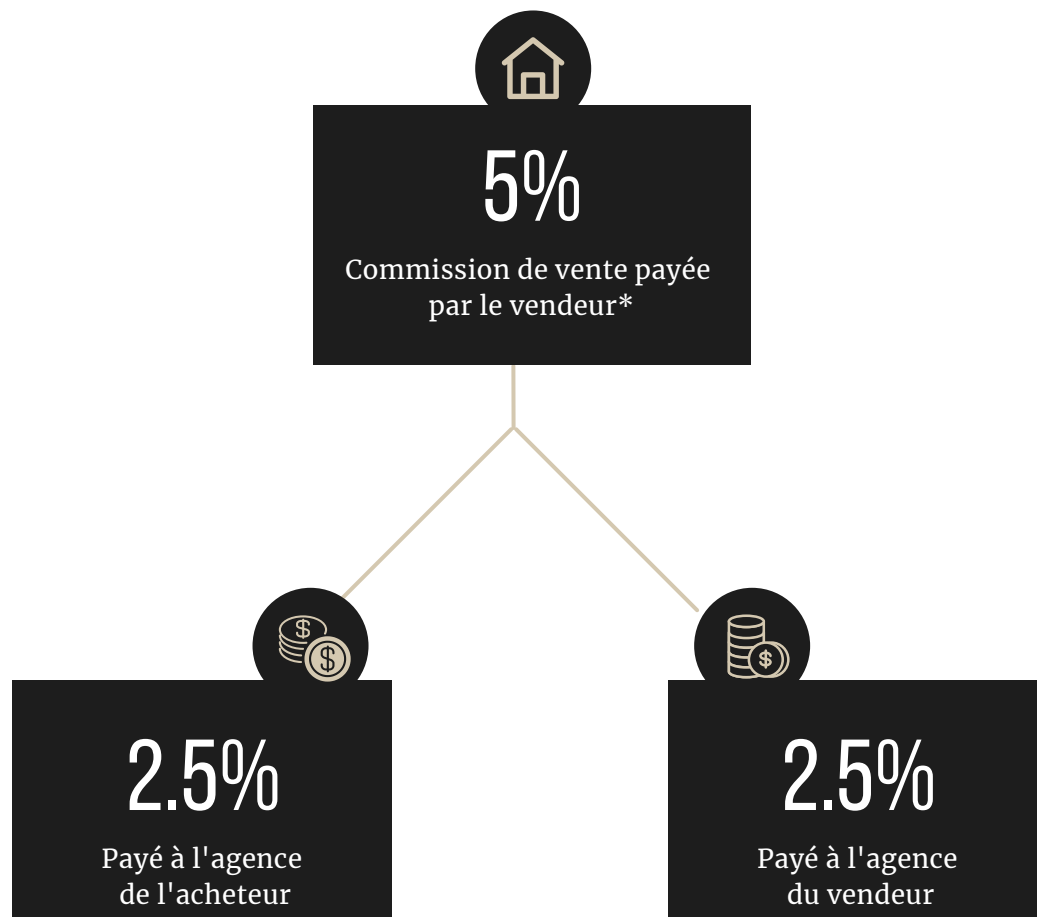
Les acheteurs auront généralement l'occasion de visiter une dernière fois la propriété avant la date de clôture pour s'assurer qu'elle est dans le même état qu'avant l'offre.



# LA COMMISSION EXPLIQUÉE

Emmanuel est un excellent courtier, il a vendu la maison de mes parents en moins d'une semaine. Il connaît très bien le marché et répondait rapidement à nos questions. Je le recommande sans hésiter. Merci, pour tous tes conseils!

-Philippe



\*La rétribution des courtiers est en réalité couverte par l'acheteur, à même son prix d'achat. Il est donc primordial pour le vendeur d'établir son net au vendeur avant d'accepter une offre d'achat. Nous vous aiderons à déterminer ce montant et vous éviterons ainsi de mauvaises surprises.

OÙ VA NOTRE PART DE LA COMMISSION...

# BUDGET

## MARKETING

Qu'il s'agisse de fiches de présentation, de dépenses liées aux journées portes ouvertes, de prospectus ou d'annonces en ligne, la commercialisation de votre maison auprès du plus grand nombre d'acheteurs qualifiés est notre spécialité.

## HONORAIRES DE L'AGENCE ET ADMIN

En tant que courtier immobilier, nous devons payer des cotisations et des frais à diverses organisations pour conserver notre licence et notre statut juridique, et payer notre personnel administratif et notre agence.

## FRAIS DU COURTIER

Et enfin, nous budgétions une partie de la Commission pour nous rémunérer, afin de nous assurer que nous pouvons continuer à faire ce que nous aimons faire avec brio.



# LISTE DE VÉRIFICATION



## ENTRETIEN GÉNÉRAL

- Huiler les portes qui grincent
- Serrer les poignées de porte
- Remplacer les lumières brûlées
- Nettoyer et réparer les fenêtres
- Retoucher la peinture écaillée
- Réparer le plâtre fissuré
- Réparer la plomberie qui fuit



## NETTOYAGE DE LA MAISON

- Shampooiner les tapis
- Nettoyer laveuse, sécheuse, baignoire
- Nettoyer la fournaise
- Nettoyer le frigo et la cuisinière
- Nettoyer les salles de bains



## RANGER ET PRÉPARER

- Entrée propre et bien rangée
- Sonnette fonctionnelle
- Polir la quincaillerie des portes
- Peindre les portes, les rampes, etc. (si nécessaire)



## LE CHARME

- Tailler les pelouses
- Tailler les arbustes et les pelouses
- Désherber et border les jardins
- Ramasser les débris
- Enlever les feuilles mortes
- Réparer les gouttières
- Retouche de la peinture extérieure



## LA TOUCHES FINALE

- S'absenter pendant les visites
- Allumer toutes les lumières
- Allumer la cheminée (si permis)
- Ouvrir les rideaux dans la journée
- Mettre de la musique d'ambiance
- Garder les animaux à l'extérieur



## ORGANISATION

- Dégager escaliers et couloirs
- Ranger les meubles superflus
- Dégager comptoirs et cuisinière
- Ranger les placards



### **1. Faire bonne impression**

La première impression des visiteurs est cruciale. Souvent, tout se joue dès qu'ils aperçoivent l'entrée principale de la maison. Assurez-vous que tout est propre et en bon état, y compris la pelouse et l'aménagement paysager. Retirez les feuilles mortes et dissimulez les déchets. S'il a neigé, débroyez les escaliers et l'entrée.

### **2. Procéder à quelques retouches**

Retoucher la peinture, remplacer le papier peint endommagé, colmater les fissures apparentes et réparer les carreaux brisés donnera à votre maison un aspect nouveau.

### **3. Être minutieux**

Ce sont les plus fins détails qui témoignent de l'aspect général d'une propriété. Prenez le temps de bien vérifier le fonctionnement des portes, tiroirs et fenêtres. Procédez à quelques réparations, s'il y a lieu.

### **4. Valoriser sous-sol et grenier**

Le grenier, le sous-sol et les autres espaces de rangement ne doivent surtout pas être négligés. Éclairiez le tout et n'hésitez pas à appliquer une couche de peinture si nécessaire.

### **5. Ranger les armoires**

Vous gagnez à mettre de l'ordre dans les armoires : les acheteurs potentiels recherchent des espaces de rangement vastes et commodes.

### **6. Privilégier salle de bains et cuisine**

Ces pièces influencent grandement la décision de l'acheteur. Nettoyez la robinetterie, calfeutrez les fissures, lavez les serviettes et la lingerie, libérez les comptoirs. Tout doit briller de propreté !

### **7. Bien éclairer la maison**

Lors des visites en soirée, laissez toutes les lumières extérieures et intérieures allumées, et remplacez les ampoules au besoin. La maison paraîtra plus chaleureuse et accueillante.

### **8. Éliminer toute source de distraction**

Votre courtier RE/MAX et l'acheteur potentiel doivent pouvoir discuter calmement si vous souhaitez obtenir les meilleurs résultats possibles. Baissez le volume de vos appareils et éteignez le téléviseur. Soyez accueillant et attentif, mais évitez de distraire les visiteurs, qui sont des acheteurs potentiels. Le courtier se chargera de diriger la visite.

### **9. Éloigner les animaux**

Les animaux sont les meilleurs amis de l'homme. Néanmoins, tenez-les à distance : certaines personnes les redoutent ou y sont allergiques; elles risquent d'écourter leur visite en leur présence

### **10. Demeurer discret**

Votre courtier RE/MAX connaît les besoins et désirs des visiteurs; il saura leur présenter tous les avantages qu'offre votre maison. Si vous désirez lui poser certaines questions, évitez de le faire pendant les visites. Il faut faire preuve de patience si vous désirez vendre vos meubles et accessoires à un visiteur. Avisez votre courtier RE/MAX de vos intentions; il interviendra au moment approprié.



## TÉMOIGNAGES

Emmanuel a su bien nous accompagner pour l'achat de notre première maison. Comme nous n'étions pas familiers avec le processus, il a pris le temps de nous expliquer toutes les étapes afin de nous permettre de prendre des décisions éclairées et ce, sans se sentir bousculés.


-Amélie & Philippe

Très à l'écoute de ses clients :)

-Céline Mainville

Super service, Était la pour nous accompagner tout le long du processus, jusqu'au notaire. Très professionnel et courtois

-Alexandre Biron



“  
Emanuel Paquin nous a offert un service de première qualité qui a été à la hauteur de nos attentes!

-Jean-Simon & Marianne

“  
Emmanuel est disponible, efficace, gentil et très professionnel. Ce n'était pas facile pour nous de cocher toutes les cases. Il nous a aidé pendant tout le processus, jusqu'au notaire et aussi après la vente. Bref, même pour le service après-vente vous serez accompagnés.

-Nathalie & Steve

“  
Il était très agréable de travailler avec Emmanuel. Il a été capable de trouver des réponses à toutes nos questions. Déménageant d'une autre province, nous n'étions pas les plus faciles à satisfaire et à travers tout cela, il a été positif et aidant. Nous avons fini par trouver une maison que nous aimons dans un secteur parfait. Très heureux !

-Sylvain & Michelle



Axée sur le client.  
Motivée sur les résultats.



☆☆☆☆☆

Équipe

*Emmanuel Paquin*



E M M A N U E L P A Q U I N . C O M

C 514.7576268 | C 514.557.4523

Info@emmanuelpaquin.com