



ORIENTATION EN MATIÈRE DE VENTE IMMOBILIÈRE

PREMIÈRE ÉTAPE VERS UNE VENTE RÉUSSIE



TABLE DES MATIÈRES

Rencontrez l'équipe	3
Résultats	4
Étapes d'une mise en marché réussie	5
Plan d'action pour la vente	7
Photos et visites 3D haut de gamme	9
Plans d'étage, prospectus et brochures	10
L'avenir de l'immobilier	11
Pourquoi LJ Immobilier	12
Témoignages	13
FAQ	14
Pour commencer	15
Conclusion	16

RENCONTREZ L'ÉQUIPE

► LJ



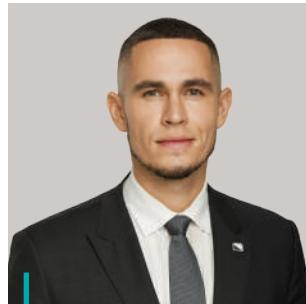
Fondateur et courtier immobilier agréé

► AMANDA



Directrice du bureau / Courtière en immobilier résidentiel

► NIKITA



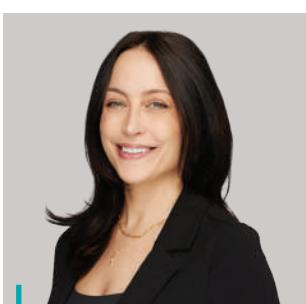
Courtier en immobilier résidentiel

► ALEX



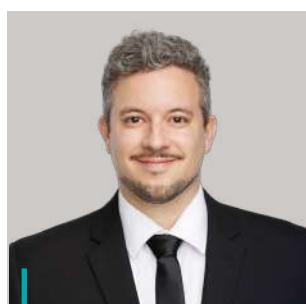
Courtière en immobilier résidentiel

► MARINA



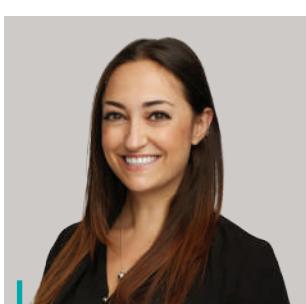
Courtière en immobilier résidentiel

► THIERRY



Gestionnaire de propriétés

► CLARA



Coordinatrice des inscriptions

► MAR



Responsable du marketing

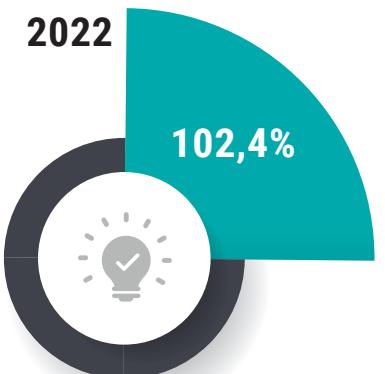
► MARIA



Créateur de contenu

LES RÉSULTATS

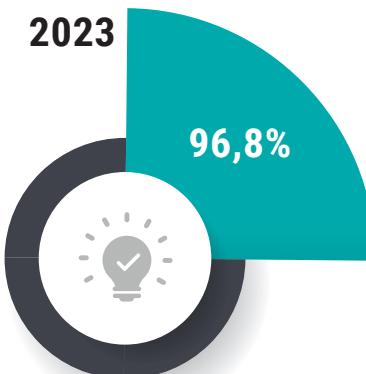
► LJ Immobilier est fière de son éthique de travail axée sur les résultats. **Nous ne nous contentons pas de promettre d'excellents résultats, nous les obtenons!**
Voici nos chiffres de 2022 et 2023 pour appuyer nos dires.



▲ **Prix de vente** moyen obtenu par rapport au prix demandé en **2022**

18,6 Jours

▲ Nombre moyen de jours sur le marché en **2022**



▲ **Prix de vente** moyen obtenu par rapport au prix demandé en **2023**

34,6 Jours

▲ Nombre moyen de jours sur le marché en **2023**

Moyenne de
Plus de
115
Ventes
Annuelles
depuis 2020

*Nous remplissons
notre promesse
d'obtenir
d'excellents
résultats!*

LJ



ÉTAPES D'UNE MISE EN MARCHÉ RÉUSSIE

En inscrivant votre propriété sur plusieurs plateformes et en veillant à ce que chaque plateforme reçoive l'exposition nécessaire, **nous créons un maximum d'effervescence autour de l'inscription.** Quel est le but de cette stratégie?

Susciter un sentiment d'urgence. Les gens ayant une peur innée de passer à côté de quelque chose d'important, nous voulons nous assurer que tous les acheteurs éventuels ressentent le besoin de présenter leur meilleure offre : ou quelqu'un d'autre le fera!

CHRONOLOGIE :

ÉTAPE 1

Vous nous donnez le feu vert et nous officialisons notre collaboration en signant un contrat de courtage pour la vente.



ÉTAPE 3

Nous vous envoyons une liste de documents requis et nous vous donnons des conseils sur la façon de préparer votre propriété afin qu'elle soit photographiée.

1

2

3



ÉTAPE 2

Nous organisons une séance de photos avec un photographe de confiance.





► Pour mettre en valeur votre propriété et nous assurer qu'elle obtienne la visibilité nécessaire, nous publierons l'annonce sur plusieurs plateformes pertinentes et très fréquentées. Nous avons également remarqué que dans le marché actuel en pleine effervescence, la planification de visites uniquement sur rendez-vous donne d'excellents résultats.

*Notre stratégie éprouvée
est la meilleure façon de
mettre votre propriété
en vente.*



ÉTAPE 5

Une fois que nous avons les photos, les images pour la visite virtuelle en 3D et tous les documents nécessaires en main, **nous sommes prêts à passer à l'action!**

4

5

MISE EN MARCHÉ!

ÉTAPE 4

Des photos, des images 3D et des mesures sont prises de la propriété, puis des plans d'étage sont créés à partir de ces mesures.



PLAN D'ACTION POUR LA VENTE



► Chez **LJ Immobilier**, notre objectif est de vendre votre propriété rapidement, efficacement, au meilleur prix et de manière à éviter toute complication possible.



► Pour y parvenir, nous vous promettons de vous conseiller sur la façon de mettre votre espace en valeur afin de créer une impression durable lors des visites :

1 Nous vous guiderons tout au long du processus et resterons à votre disposition pour répondre à toutes vos questions.

2 Nous vous conseillerons sur la façon de préparer au mieux votre propriété pour les photos, les vidéos et les visites.

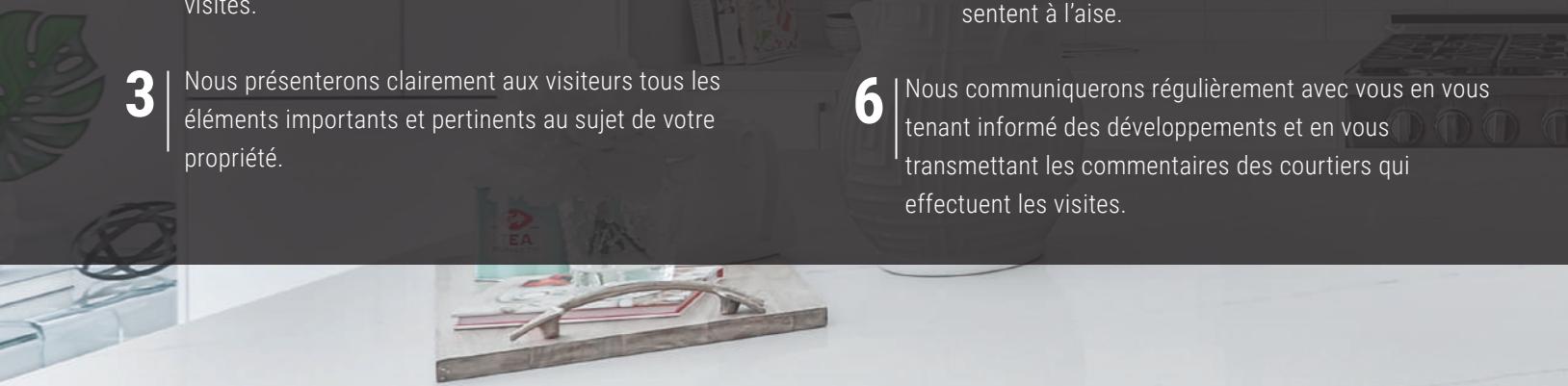
3 Nous présenterons clairement aux visiteurs tous les éléments importants et pertinents au sujet de votre propriété.

4 Nous partagerons votre annonce avec notre réseau de clients, en particulier ceux dont les critères correspondent à ceux de votre propriété.

5 Nous organiserons un horaire de visites uniquement sur rendez-vous.

► Nous permettrons ainsi aux visiteurs de découvrir les lieux à leur rythme, en leur accordant un accès exclusif à la propriété. L'objectif est qu'ils se sentent à l'aise.

6 Nous communiquerons régulièrement avec vous en vous tenant informé des développements et en vous transmettant les commentaires des courtiers qui effectuent les visites.





Notre objectif est de vendre votre propriété rapidement, efficacement et au meilleur prix...

7 Nous examinerons avec vous chaque offre en détail et veillerons à ce que vous choisissez celle qui vous convient le mieux :

- ▶ En utilisant nos compétences en matière de négociation.
- ▶ En partageant nos connaissances approfondies sur la façon d'analyser les offres multiples.
- ▶ En veillant à toujours avoir à l'esprit ce qui compte le plus pour vous.

8 Nous transmettrons aux courtiers collaborateurs toute la documentation et les renseignements nécessaires dès qu'une offre aura été acceptée.

9 Nous serons présents lors des inspections de la propriété pour apporter notre expertise et nous assurer que tous les protocoles sont respectés.

10 Nous assurerons la communication avec le courtier collaborateur afin de satisfaire toutes les conditions dans les plus brefs délais.

11 Nous serons présents lors de votre rendez-vous chez le notaire afin de répondre aux questions éventuelles et, surtout, pour vous féliciter de la vente de votre propriété!

PHOTOS HAUT DE GAMME



► Dans le monde de l'immobilier, **il existe plusieurs éléments fondamentaux**, notamment les photos et la description écrite. Les photos sont essentielles au marketing en ligne, car de nos jours, personne ne se déplace pour visiter une propriété sans avoir été préalablement séduit par celle-ci.



Notre guide étape par étape permet de faciliter la préparation de votre propriété en vue d'être photographiée. Quand la mise en valeur de votre propriété est terminée, **nous engageons un photographe professionnel** pour la mettre en image sous son meilleur jour.

VISITES VIRTUELLES EN 3D

► En plus de ces photos, nous créons des **visites virtuelles en 3D**. Ces visites permettent aux acheteurs éventuels de se promener dans votre propriété depuis le confort de leur foyer. Cela leur permet également de se faire une assez bonne idée de la propriété et de la disposition des pièces avant d'organiser une visite. Grâce à la façon dont nos photos et nos vidéos sont réalisées, chaque visite en personne constituera une deuxième visite qualifiée.

Peu de courtiers proposent actuellement cette option, mais nous pensons qu'elle est essentielle, car elle permet d'éliminer les acheteurs moins sérieux.



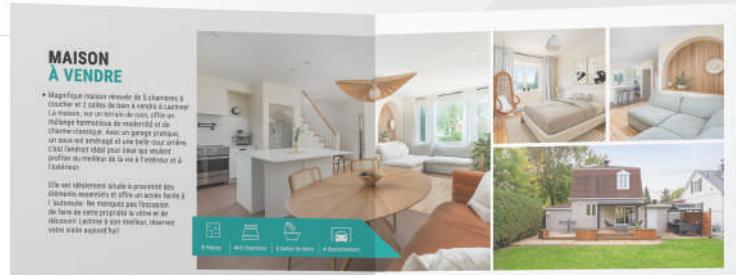
PLANS D'ÉTAGE

- ▶ Nous créons des plans d'étage de votre propriété faciles à comprendre, afin d'aider les acheteurs à se faire une idée de la taille et de la disposition de chaque pièce, et à commencer à placer leurs meubles dans la propriété.



PROSPECTUS

- ▶ Nous envoyons des prospectus « **Nouvelle inscription** » dans votre quartier. Nous constatons que les personnes qui vivent dans le même quartier connaissent souvent des personnes qui souhaitent y emménager.



BROCHURES

- ▶ Nous préparons également des **brochures complètes** sur votre propriété à distribuer aux acheteurs éventuels. Ce produit met en valeur votre propriété et peut être consulté à souhait par les acheteurs après une visite.

L'AVENIR DE L'IMMOBILIER

- ▶ Comme dans la plupart des domaines, **la technologie est l'avenir de l'immobilier.** Ce changement nous a permis de rehausser considérablement nos stratégies. Nous disposons désormais de plateformes qui permettent aux courtiers d'être en communication constante les uns avec les autres. Les documents peuvent être signés virtuellement. Des modifications peuvent même être apportées à n'importe quelle propriété affichée en quelques secondes. Ce ne sont là que quelques exemples du rôle vital que joue la technologie dans notre productivité quotidienne.



POURQUOI LJ IMMOBILIER

► Chez **LJ Immobilier**, notre mission est de fournir à nos clients une expérience immobilière exceptionnelle et mémorable. Que vous soyez un premier acheteur ou un investisseur expérimenté, nous sommes là pour veiller au bon déroulement de votre transaction et de toujours avoir vos intérêts à cœur.

NOUS SOMMES CONSTAMMENT EN QUÊTE D'AMÉLIORATION

Les formations régulières auxquelles nous participons, les cours de formation continue obligatoires et l'attention que nous portons aux détails nous permettent de rester au fait des tendances actuelles et des nouveautés dans le secteur de l'immobilier.

NOUS SOMMES RAPIDE

Nous nous tenons informés des dernières avancées technologiques afin d'améliorer notre rendement quotidien et notre productivité globale.

NOUS TRAVAILLONS ENSEMBLE

En tant que membres soudés de courtiers immobiliers compétents et humains, nous sommes inarrêtables lorsque nous conjuguons nos efforts. Cette dynamique nous permet d'être plus disponibles et de mieux servir nos clients tout au long du processus.

NOUS SOMMES FIABLES

La confiance et l'honnêteté sont de la plus haute importance chez LJ Immobilier. Nous ne manquons jamais de faire passer nos clients en premier, et nous avons toujours leurs intérêts à cœur.

NOUS OBTENONS D'EXCELLENTS RÉSULTATS

Notre approche éprouvée continue d'être couronnée de succès. Nous sommes une petite équipe en pleine croissance, composée de courtiers professionnels et enthousiastes, prêts à relever tous les défis qui se présentent à nous.

*Chez LJ Immobilier,
notre norme est de
fournir à nos clients
une expérience
immobilière
exceptionnelle et
mémorable!*

”



TÉMOIGNAGES



“Je recommande vivement LJ et son équipe qui nous ont énormément aidés tout au long du processus d’achat de notre première propriété. LJ était toujours disponible pour organiser des visites et répondre à toutes les questions que nous avions. Il était toujours à l’heure et très bien informé du marché immobilier actuel. Nous avons particulièrement apprécié son honnêteté lorsqu'il nous faisait savoir qu'une propriété ne convenait pas à nos besoins ou qu'il voyait que des rénovations importantes allaient devoir être effectuées dans un avenir proche. Il nous a facilité la tâche et nous a accompagnés à chaque étape lorsqu'il s'est agi de faire une offre et de conclure la vente de la propriété. Nous travaillerons certainement avec lui de nouveau à l'avenir!”



Kelly, Jon & Alex

“LJ et son équipe étaient incroyablement compétents, attentionnés et bienveillants. En tant que premiers acheteurs de maison, l’équipe nous a patiemment et efficacement aidés à naviguer dans ce nouveau processus en douceur. Ils ont personnalisé notre expérience en comprenant rapidement nos préférences et nos réticences et en nous fournissant toutes les informations nécessaires pour nous aider dans nos décisions d’achat.

Je recommande vivement LJ et son équipe si vous recherchez votre prochaine propriété immobilière !”



Georgia S.



“Grâce à la recommandation d'un autre client, LJ nous a aidés, ma femme et moi, d'abord à trouver un appartement à louer dans le centre-ville pour nous acclimater à une nouvelle ville, puis à trouver et à acheter une première propriété.

LJ a été très prévenant et généreux de son temps tout au long du processus, répondant toujours à nos questions à toute heure de la journée et offrant une perspective sur les différents quartiers que nous avions envisagés. Il défend très bien les intérêts de l’acheteur, répondant avec soin à tous les besoins et considérations qui se présentent. Ma femme et moi recommanderions avec enthousiasme LJ comme agent immobilier à quiconque cherche à louer un appartement ou à acheter une propriété, surtout à ceux qui ne connaissent pas très bien Montréal.
Merci LJ.”



Brett and Daphne

FAQ



QUELLES AMÉLIORATIONS PEUT-ON APPORTER À LA PROPRIÉTÉ POUR OBTENIR LE MEILLEUR PRIX?

Si vous souhaitez apporter des améliorations à votre propriété avant de la vendre, nous recommandons toujours de commencer par la cuisine. Cette pièce est considérée comme le cœur d'une maison et les gens y passent beaucoup de temps. Nous vous recommandons de faire en sorte qu'elle soit agréable à l'œil, propre, moderne et bien rangée pour attirer davantage l'attention. Ensuite, la mise en valeur de la salle de bains vous permettra également d'obtenir de bons retours. Veillez à ce que les salles de bains soient à la fois propres et accueillantes. Enfin, la suggestion la moins coûteuse est la peinture. Une nouvelle couche de peinture dans une couleur neutre peut avoir un effet très positif!

QUELLES SONT LES ERREURS LES PLUS COURANTES LORS DE LA VENTE D'UNE PROPRIÉTÉ?

Il est essentiel de faire une bonne impression lors des visites. La première chose que verra un acheteur éventuel est l'extérieur de la propriété. Il est important de s'assurer que l'allée et la cour avant sont propres et bien aménagées. Ensuite, assurez-vous qu'il n'y a pas d'odeurs envahissantes. Nous recommandons souvent des odeurs délicates comme celles du linge frais dans la propriété. Une autre suggestion est de désencombrer au maximum l'intérieur de la maison, en retirant ce qui n'est pas nécessaire des plans de travail et en s'assurant qu'il n'y a pas d'objets au sol. Enfin, dépersonnalisez la propriété en enlevant toutes les photos personnelles ou les souvenirs qui pourraient être considérés comme distrayants pour les acheteurs éventuels.

QUEL EST LE MEILLEUR MOMENT POUR METTRE UNE PROPRIÉTÉ EN VENTE?

En général, l'inventaire du marché commence à augmenter vers le début du mois de février. Les gens veulent généralement être confortablement installés dans leur nouvelle propriété avant l'été. Nous recommandons de mettre votre propriété en vente entre février et avril, car ce sont les mois les plus actifs. Nous suggérons également de prendre des photos professionnelles des parties extérieures de la propriété pendant les mois d'été. Cela permet aux acheteurs d'avoir une meilleure idée de l'arrangement extérieur, même si la propriété est mise en vente en hiver.

SEREZ-VOUS PRÉSENT LORS DE TOUTES LES VISITES?

Oui! En tant qu'agence, nous ne croyons pas qu'il suffit d'installer une boîte à clé à une propriété pour faciliter les visites. Nous tenons à être présents. C'est une valeur ajoutée que nous offrons à nos clients. Nous avons également connu beaucoup de succès en organisant des visites libres. Lors de ces visites, nous avons souvent plus d'un membre de l'équipe sur place afin de nous assurer que tous les invités sont correctement accueillis et pris en charge.

QUE COMPTEZ-VOUS FAIRE POUR QUE MA PROPRIÉTÉ SE DÉMARQUE?

Nous ne faisons affaire qu'avec des photographes professionnels pour que les propriétés soient prises en photo sous leur meilleur jour. Nous proposons également des visites virtuelles en 3D des propriétés, qui constituent un excellent moyen pour les acheteurs éventuels de mieux comprendre l'agencement de la propriété. Ces visites permettent au visiteur de se déplacer dans toute la propriété, pièce par pièce. Cela permet également de s'assurer que les personnes qui demandent à faire des visites en personne sont des acheteurs sérieux. Ensuite, nous proposons des journées portes ouvertes qui permettent aux acheteurs éventuels de se promener en toute tranquillité, sans être pressés ni se sentir mal à l'aise par la présence des vendeurs. Ce sont les trois meilleurs moyens que nous utilisons pour faire en sorte que votre propriété se démarque!

Vous avez d'autres questions? Communiquez avec nous! Nous sommes toujours là pour vous aider.

POUR COMMENCER

VARIABLES	%
COMMISSION	%
TRANSCATIONS	\$
PRIX DE VENTE	\$
DÉBOURSEMENTS	\$
COMMISSION (TAXES INCLUSES)	\$
PÉNALITÉ HYPOTHÉCAIRE ¹	\$
QUITTANCE HYPOTHÉCAIRE ET RECHERCHE DE TITRES ²	\$
CERTIFICAT DE LOCALISATION ³	\$
ASSURANCE TITRE ⁴	\$
FRAIS DE GESTION DE LA COPROPRIÉTÉ	\$
FRAIS D'EMMÉNAGEMENT/DÉMÉNAGEMENT DE LA COPROPRIÉTÉ ⁵	\$
PRODUIT NET	\$

1) Demandez à votre banque de vous confirmer le montant de la pénalité de remboursement anticipé de votre prêt hypothécaire. Si vous avez un taux variable fermé, il s'agit généralement de 3 mois d'intérêts. Si vous avez un taux fixe, le calcul est difficile à faire, nous vous recommandons donc vivement de demander à votre banque de confirmer le montant.

2) Si vous avez une hypothèque au moment de la vente, le notaire devra payer le solde avec le produit de la vente, mais aussi supprimer le privilège à l'endroit du bien dans le registre public. La radiation du registre entraîne des frais allant de 800 à 1 000 \$. S'il n'y a pas de droit de gage sur le bien, vous devrez tout de même payer environ 300 dollars pour les frais de recherche de titre.

3) Si votre Certificat de Localisation a plus de 10 ans, le notaire en exigera un nouveau. Si vous avez apporté des modifications à votre propriété qui sont visibles d'une vue aérienne, nous aurons besoin d'un nouveau Certificat de Localisation. Voici quelques exemples courants : installation d'une clôture, de haies, d'une piscine, d'une remise, ou agrandissement ou réduction d'une terrasse.

4) Si votre propriété présente des problèmes de titre, des problèmes d'empiètement ou si nous ne sommes pas en mesure d'obtenir un nouveau certificat de localisation à temps pour la conclusion de la vente, nous devrons payer une assurance titre pour couvrir tout risque éventuel découlant de ces problèmes. Le coût est fonction du prix de vente. Généralement, il s'élève à environ 100 \$/100 000 \$ du prix de vente.

5) La plupart des associations de copropriétés imposent des frais pour remplir le formulaire DRCOP et des frais supplémentaires pour la communication avec le notaire.

6) La plupart des immeubles en copropriété exigent que le vendeur paie des frais de réservation de l'ascenseur, ou des frais de déménagement. Ces frais servent à réserver l'ascenseur et parfois à payer une personne pour superviser le déménagement. Ces frais varient, mais se situent généralement entre 100 et 400 \$.

CONCLUSION

Nous avons joint une analyse du marché de votre propriété. Nous nous ferons un plaisir de l'examiner en détail pour vous expliquer comment nous avons déterminé ce prix proposé. Nous sommes prêts à répondre à toutes les questions que vous pourriez avoir à ce sujet.

PRIX SUGGÉRÉ DE \$ _____

À \$ _____

PRÉPARÉ PAR _____



1275 Av. des Canadiens-de-Montréal, 5^e étage
Montréal, QC,
H3B 0G4
Tel: (514) 500-4040
info@ljrealties.com



VOS COURTIERS IMMOBILIERS

DE CONFIANCE



1275 Av. des Canadiens-de-Montréal, 5^e étage
Montréal, QC,
H3B 0G4
Tel: (514) 500-4040
info@ljrealities.com