Sutton
PASSIONNÉS D'IMMOBILIER
Sutton
CARLOS RAMIREZ
COURTIER IMMOBILIER RÉSIDENTIEL ET COMMERCIAL
Trouvez-moi sur Facebook
@carlosramirezsutton

INDEX


**01**

Qui suis-je?

**02**

Notre mission et nos valeurs

Mes engagements

**03**

Les étapes de vente

**04**

Mes services

**05**

Fixer un prix pour votre propriété

**06**

Trucs et astuces

**08**

Ce que j'attends de vous

Vendu!

# QUI SUIS-JE?

## Carlos Ramirez

Courtier Immobilier Résidentiel et Commercial
cramirez@sutton.com \\ 514.258.6258

Je suis un courtier dévoué qui s'intéresse à offrir à mes clients la meilleure expérience. Avec plus de 21 ans en affaire et en entrepreneuriat, je sais comment présenter votre maison à des acheteurs potentiels.

En combinant mon professionnalisme, mes compétences en communication, ma connaissance du marché immobilier y compris la documentation juridique et les méthodes de négociation, je m'assurerai que vous obtenez le meilleur prix pour votre propriété. J'ai hâte d'apprendre davantage sur vous et vos projets immobiliers.

Je m'engage à aider mes clients avec une approche terre-à-terre basée sur la confiance et la transparence.

## NOTRE MISSION

Nous construisons des **relations fortes** et à long terme, tout en améliorant l'**expérience** d'achat et de vente de biens immobiliers sans oublier **nos valeurs profondes.**

## JE M'ENGAGE À VOUS SERVIR

À votre écoute
Approche professionnelle à chaque étape
Protection de vos intérêts

## DANS LE RESPECT DE NOS VALEURS

INTÉGRITÉ
RESPONSABILITÉ
RESPECT
TRANSPARENCE

# LES ÉTAPES DE VENTE

Vous avez décidé de **vendre votre propriété**, voici votre prochain parcours!

**1**

Rencontre avec votre courtier immobilier.

**2**

Prix et stratégie de vente établis.

**3**

Préparation à la vente de votre propriété.

**4**

Inscription de votre propriété sur Centris et sur suttonquebec.com.

**5**

Marketing de vente.

**6**

Réception des offres.

**7**

Négociation du prix et des conditions.

**8**

Vendu!

**9**

Signature chez le notaire.

# MES SERVICES

## ÉVALUATION DE VOTRE BIEN

Établir un prix pour votre propriété est très important dans la réussite de sa vente.
En tant que professionnel du secteur, j'ai la responsabilité de vous faire obtenir le meilleur prix.

## PHOTOS ET VIDÉOS

Je propose à mes clients des photographies et vidéos professionnelles de haute définition. Le tout pour rendre votre propriété plus attrayante.

## VISIBILITÉ MAXIMALE

Je veille à la promotion de votre propriété sur notre réseau Centris et sur suttonquebec.com.

## VISITES LIBRES

La mise en place de visites libres aide à attirer des acheteurs sérieux.
Je vous propose des fiches attractives afin de promouvoir le meilleur de votre propriété.

## SYSTÈME DE SUIVI AUTOMATISÉ

Un système de communication automatisé vous permet d'être constamment informé des retours d'acheteurs, de rendez-vous fixés et d'autres informations selon vos besoins.

## PRÉ-INSCRIPTION

Une préinscription évaluera l'état général de votre propriété. Ceci aidera à répondre, au mieux, aux interrogations des futurs acheteurs afin de les mettre en confiance concernant l'entretien des lieux.

## ACCÈS À DES PROFESSIONNELS

J'ai accès à une base de données de divers professionnels du secteur tels que des plombiers, des électriciens, etc.
Tous à votre disposition pour d'éventuelles réparations.

# Combien vaut votre propriété?

> **La valeur de votre propriété équivaut à la somme que serait prêt à mettre un acheteur.**

Travailler avec un courtier immobilier est bien plus que d'obtenir de simples statistiques. C'est avant tout communiquer avec un professionnel qui maîtrise son domaine et qui peut interpréter minutieusement ces statistiques en rapport avec votre situation.

**Une analyse comparative du marché** aidera les vendeurs à **comprendre l'état du marché actuel.** Nous évaluons votre propriété en la comparant aux propriétés similaires qui ont récemment été vendues dans le même secteur, plutôt qu'en comparant avec les propriétés en vente dans le même moment.

Les propriétés avec le juste prix se vendent plus rapidement et vous en avez pour votre argent tandis que les propriétés avec un prix trop élevé aident les propriétés au bon prix à mieux se vendre.

**Détaillons ici une situation que nous rencontrons souvent en tant que courtier immobilier...**
Un de vos voisins dans votre rue vend sa propriété en même temps que vous. Après une étude des comparables, il fait le choix de fixer son prix de vente proche du prix le plus élevé des récentes ventes. Avec ce prix, sa propriété peut rester en vente pendant une longue période. Le propriétaire accepterait éventuellement une offre en dessous du prix demandé. Quant à vous, ayant fixé un prix moyen par rapport aux comparables, donc moins élevé que celui du voisin, un prix plus réaliste et attrayant, vous recevriez probablement des offres multiples sur un délai d'affichage plus court. Parmi ces offres reçues, vous accepteriez certainement la plus élevée, qui serait au-dessus de votre prix demandé et probablement au-dessus du prix de vente de la propriété de celle du voisin. **Générer de l'intérêt** et ajouter de la compétitivité auprès des acheteurs est la clé.

## LES BÉNÉFICES D'UN JUSTE PRIX

1. Votre inscription cible plus d'acheteurs qualifiés et peut générer une guerre de surenchère.

2. Votre inscription bénéficie de plus d'exposition et facilite la demande de financement des acheteurs.

3. Votre propriété se vend plus vite, vous obtenez plus d'argent et ceci maintient le marché dans un bon état.

# Comment préparer votre propriété à la vente?

> **Les premières impressions sont très souvent les plus importantes. Vous souvenez-vous de ce qui vous a fait acheter votre propriété? Maintenant que vous la vendez, vous devez rechercher cet élément comme si vous étiez l'acheteur et que vous deviez la racheter.**

**1. Planifier**
Créez un planning afin de noter tout ce qui pourrait être amélioré (réparations, peinture, nettoyage, etc.) dans votre propriété afin qu'elle paraisse bien entretenue et que l'on s'y sente bien. Ces améliorations n'ont pas absolument besoin d'un gros investissement financier.

**2. Faire le grand nettoyage**
Les acheteurs s'attendent à visiter une propriété impeccable en intérieur et en extérieur. Il vaut mieux vous assurer que tout soit impeccablement rangé et minutieusement nettoyé (murs, sols, espaces de rangements, luminaires, cuisine, salle de bain, salle de lavage, etc.). Essayez de nettoyer toutes les marques de salissure sur les murs et les portes.
Il peut être difficile de se défaire de certains éléments, mais épurer les espaces peut définitivement être payant. Emballer certains éléments personnels et trop personnalisés comme des objets de collection, des photos, etc., peut donner l'impression d'espaces plus grands aux yeux de vos acheteurs. Le simple nettoyage de votre cuisine, vos comptoirs de salles de bain, vos garde-robes peuvent faire la différence. Ne laissez rien altérer la première bonne impression que les visiteurs pourraient avoir concernant votre propriété.

**3. Réparations et rénovations**
Il est préférable d'éviter des rénovations majeures juste pour la vente de votre propriété car il est peu probable que vous récupériez immédiatement cette somme lors de la vente. Effectuez des rénovations mineures telles que des fuites de robinet, des drains à déboucher et nettoyer, des moustiquaires à remplacer, des gouttières et des poignées de porte à remplacer, etc. Il est aussi dans votre intérêt de vous assurer que ces réparations soient bien effectuées afin que les acheteurs le notent et qu'ils prennent conscience que la propriété est bien entretenue. Aussi, repeindre tous les murs d'une couleur neutre donnera à votre propriété l'impression du neuf. L'eau stagnante sur les toits et dans le sous-sol peut alerter les acheteurs sur de potentiels problèmes. Il est fortement recommandé de résoudre tous problèmes de fuite ou d'inondation en listant tous les travaux qui ont été effectués auprès des acheteurs.

**4. Réhausser l'attrait extérieur**
Parcourez les rues du voisinage et prenez note de ce que vous observez des propriétés en vente. Par la suite, observez votre propriété comme si vous étiez un potentiel acheteur. Notez toutes les améliorations que vous pouvez apporter à votre propriété afin qu'elle paraisse bien entretenue (nettoyage et entretien de votre terrain, terrain déneigé en hiver). Faites votre maximum afin de faire de votre propriété, la propriété de rêve!

# CE QUE J'ATTENDS DE VOUS

**Afin de pouvoir vendre votre propriété de façon efficace, je souhaiterais que vous me communiquiez le plus d'informations possible.**

Top 10 des éléments que vous aimez dans votre propriété

Certificat de localisation

Plans de votre propriété

Information sur les taxes de la propriété

Informations juridiques et informations sur l'hypothèque

Signature du contrat de courtage

# VENDU!

**Ça y est!** Les inspections sont achevées, les contrats ont été signés et vous êtes prêts pour une nouvelle propriété.

Mes clients représentent beaucoup pour moi et c'est ce qui fait **que je suis passionnéde l'immobi**lier.

Conclure une transaction ne signifie pas la fin de notre relation. Je souhaite rester en contact.

Avec votre consentement, je vous contacterai chaque année afin de prendre de vos nouvelles et vous communiquer des informations pertinentes du secteur qui pourraient vous être utiles.

Je reste disponible pour toutes questions concernant la propriété qui a été vendue et/ou achetée.

Sutton

# CARLOS RAMIREZ

COURTIER IMMOBILIER RÉSIDENTIEL ET COMMERCIAL

Sutton

# CARLOS RAMIREZ

COURTIER IMMOBILIER RÉSIDENTIEL ET COMMERCIAL

Groupe Sutton - Clodem inc.
Agence Immobilière
9515 boul. Lasalle
Lasalle, Qc
H8R 2M9