



equipedc.com



Équipe immobilière

D'Astous • Cloutier

courtier immobilier résidentiel et commercial

Votre transaction
immobilière

Sommaire

- | | | | |
|----|---|----|---|
| 3 | Vos partenaires immobilier pour une transaction humaine | 13 | Choisir un courtier immobilier |
| 4 | Découverte de vos besoins | 14 | Comprendre la déclaration du vendeur |
| 6 | Les principales raisons d'une vente immobilière | 15 | Préparation de la propriété pour les photos |
| 7 | Pourquoi collaborer avec un courtier immobilier? | 16 | Valorisation immobilière |
| 8 | Statistiques RE/MAX | 17 | Recommandations pour la mise en valeur de votre propriété |
| 9 | Plan d'action | 18 | Préparer votre propriété en vue d'une visite réussi |
| 10 | Déroulement de la mise en vente | 19 | Documents nécessaires à la vente de votre propriété |
| 11 | Les frais du vendeur | 20 | Implications sociales |
| 12 | Les avantages de vendre | 22 | Nos programmes RE/MAX |



Vos partenaires immobilier pour une transaction humaine

Alexandre D'Astous

Courtier immobilier
résidentiel et commercial

📞 514 718-9548

✉ alexandre@equipedc.com



Vincent Cloutier- Chouinard

Courtier immobilier
résidentiel et commercial

📞 438 874-4892

✉ vincent@equipedc.com



Avec l'équipe D'Astous Cloutier, la précision, la transparence, le cœur, mais surtout la passion pour l'immobilier guide tout ce que nous faisons. Au-delà de notre expertise immobilière, vous avez l'assurance d'être représenté par des gens humains, authentiques et à l'écoute. Cette approche vous offre non seulement un soutien, mais également plus d'idées novatrices et d'expérience à chaque transaction.

Alexandre a près de 18 ans d'expérience dans l'immobilier, dont quatre en tant que directeur d'agence, il guide ses clients à travers l'achat ou la vente de propriétés, prônant la transparence et l'intégrité. Sa connaissance approfondie du marché lui permet d'anticiper les défis et d'offrir des solutions sur mesure, assurant à chaque client une consultation personnalisée. Au-delà de ses compétences en négociation, Alexandre se distingue par son engagement sincère envers le bien-être de ses clients et de sa communauté, notamment par ses actions caritatives envers les enfants défavorisés.

Vincent quant à lui est un courtier dévoué qui s'assure de retirer le stress associé aux projets majeurs de ses clients. Il privilégie le contact humain et s'engage à être disponible, à l'écoute et transparent à chaque étape. Son objectif principal est d'assurer la tranquillité d'esprit de ses clients, les accompagnant de la première visite à la signature chez le notaire. Il comprend les défis liés à l'achat ou la vente de propriétés et s'efforce de rendre l'expérience aussi fluide et agréable que possible.

Notre équipe allie un savoir-faire éprouvé et une passion authentique à une approche rassurante, garantissant ainsi une expérience immobilière complète et sans tracas. Nous sommes spécialisés dans l'anticipation des défis, la compréhension des besoins spécifiques de nos clients et la négociation habile pour assurer le succès de toutes nos transactions. Nous ne nous contentons pas simplement d'acheter ou de vendre des biens immobiliers. Notre objectif est de créer des relations de confiance solides, veillant à ce que chaque décision prise contribue à la réalisation de vos rêves immobiliers. Notre collaboration étroite garantit que vous vous sentiez écouté, soutenu et en confiance à chaque étape du processus d'achat ou de vente. En choisissant de travailler avec nous, vous optez pour un partenariat fiable, humain et entièrement adapté à vos besoins.



RE/MAX DU CARTIER
Agence immobilière - Franchisé indépendant
et autonome de RE/MAX Québec

📞 438 227-8437
📍 3193, rue Ontario E.
Montréal QC H1W 1P1



Découverte de vos besoins

Étape 1 :

Établir votre date idéal pour déménager :

Avez-vous un délai spécifique en tête pour la vente de votre propriété? Par exemple, avez-vous besoin de vendre rapidement ou êtes-vous flexible sur le calendrier? Dans combien de temps aimeriez-vous être déménagé?

Prix espéré :

Quel est le prix que vous espérez obtenir pour votre propriété? Avez-vous déjà une idée approximative? Combien votre propriété vaut selon vous?

Objectifs et motivation de la vente :

Quels sont vos principaux objectifs pour cette vente? Cherchez-vous à maximiser le profit, à vendre rapidement, ou avez-vous d'autres priorités spécifiques? Quelles sont vos priorités en lien avec la vente de votre propriété?

Avez-vous des préoccupations en lien avec la vente de votre propriété?

Étape 2 : Collecte d'informations sur la propriété

Caractéristiques de la Propriété :

Selon vous qu'est-ce qui ferait qu'un acheteur aurait le coup de foudre pour votre propriété?

À l'opposé, qu'est-ce qui ferait qu'un acheteur après l'avoir visiter ne fasse pas d'offre pour l'acheter?

Selon vous, vous considérez votre propriété comme étant :

Encerclez le choix le plus approprié.

- Parfait clé en main
- En bon état général
- Plusieurs travaux à prévoir
- Clé en main en bon état
- Quelques travaux à prévoir
- En bon état général

Historique de la Propriété :

Y a-t-il des informations importantes sur l'historique de votre propriété, telles que des rénovations récentes, des problèmes connus, ou des améliorations que vous avez apportées?

Contraintes Légales ou Financières :

Y a-t-il des contraintes légales ou financières liées à votre propriété que je devrais connaître, comme des privilèges hypothécaires ou des problèmes juridiques, des avis de non conformité auprès de la ville ou autres?

Conditions du Marché Local :

Avez-vous des informations sur les conditions actuelles du marché immobilier local? Cela peut influencer notre approche de la vente. Par exemple des projets de développement à venir?

Étape 3 : Développement de la stratégie de vente

Stratégie de Prix :

Comment envisagez-vous de fixer le prix de vente de votre propriété? Souhaitez-vous suivre une stratégie de prix compétitif ou viser un prix plus élevé?

Mise en Scène de la Propriété :

Êtes-vous prêt à effectuer des travaux de mise en scène ou de rénovation pour rendre votre propriété plus attrayante pour les acheteurs potentiels?

Plan de Marketing :

Quelles sont vos attentes en matière de marketing? Pouvez-vous me parler de vos préférences concernant la publicité et la présentation de votre propriété?

Communication et Rapports :

Comment préférez-vous communiquer pendant le processus de vente? À quelle fréquence souhaitez-vous recevoir des mises à jour sur l'état de la vente de votre propriété?

Les principales raisons d'une vente immobilière



**Projet de
famille**



**Investissement
immobilier**



**Projet de
retraite**



**Taille de
la maison**



**Changement de
situation conjugale**



**Financement
d'un projet**



**Changement de
l'état de santé**

Et vous, pourquoi vendez-vous?



Mission:

Établir des relations personnalisées et durables avec chacun de nos clients en offrant un service transparent, professionnel et empreint de compassion.

Vision:

Nous nous engageons à offrir la meilleure expérience à nos clients tout au long d'une des transactions les plus importantes de leur vie.

Valeurs:

Agir avec précision, transparence et cœur.



Pourquoi collaborer avec **un courtier immobilier?**



1. Nous vous accompagnons à chaque étape de la transaction.



2. Ensemble, nous établirons la meilleure stratégie de vente pour votre propriété dans le but d'optimiser sa performance sur le marché et d'ainsi maximiser vos chances de conclure rapidement et efficacement la transaction.



3. Nous vous recommanderons des professionnels compétents et expérimentés.



4. Nous optimiserons la visibilité de votre propriété sur les médias reconnus en immobilier tels que Centris, le site Web de notre agence immobilière, et bien plus encore, nous permettant ainsi d'assurer une mise en marché efficace et une maximisation de vos chances de conclure rapidement la transaction.



5. Nous sommes de véritables alliés pour représenter au mieux vos intérêts et vous aider à prendre des décisions éclairées lors des négociations.



6. Nous mettons à votre disposition des outils judicieux tirés de notre expertise pour mieux vous guider et vous accompagner dans chacune des étapes de la transaction.



7. Notre formation continue nous permet de superviser les aspects légaux de la transaction avec rigueur et professionnalisme.

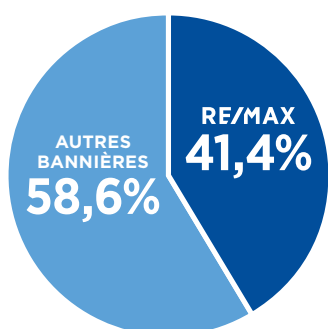


8. Nous sommes titulaires d'un permis délivré par l'OACIQ (Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec), qui atteste de notre professionnalisme et de notre conformité aux normes éthiques et déontologiques en vigueur dans notre domaine.



PARCE QU'ON EN DONNE PLUS!

NOMBRE D'INSCRIPTIONS

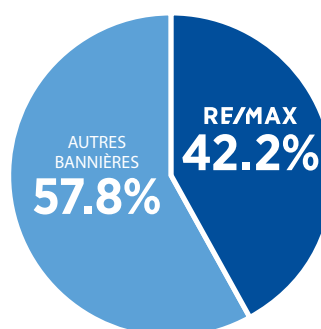


PARTS DE MARCHÉ



MOYENNE PAR COURTIER

NOMBRE DE TRANSACTIONS



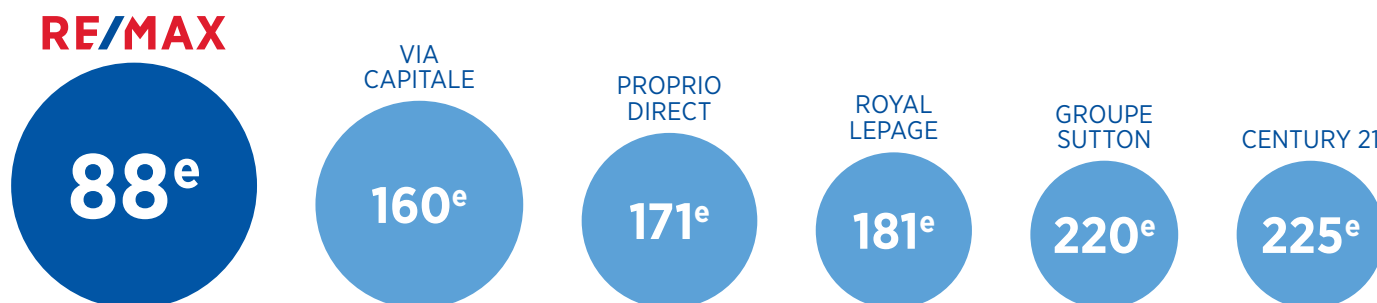
PARTS DE MARCHÉ



MOYENNE PAR COURTIER

Source : Centris, cumulatif 2019

LES ENTREPRISES LES PLUS ADMIRÉES



Source : Étude Réputation 2019, Léger Marketing

Plan d'action

1

Trouver un courtier immobilier

associez-vous à un courtier avec qui vous vous sentez à l'aise.

2

Parler de vos conditions

Établissez les conditions de vente (prix de vente, date de départ, conditions hypothécaires, inclusion/exclusions, travaux à faire).

3

Préparation des lieux

Nettoyez, décorez et dépersonnalisez! Préparez votre propriété pour les visites afin d'aider les acheteurs potentiels à mieux se projeter.

4

Commercialisation

Prise de photos de votre propriété.

5

Mise en ligne

Votre propriété est sur le marché! Soyez prêt!

6

Visites

Le courtier a un rôle à jouer! Établissez avec votre courtier les meilleurs moments pour les visites.

7

Promesse d'achat

Évaluation des opportunités et négociation des offres pour obtenir le meilleur prix et les meilleures conditions de vente.

8

Acceptation de l'offre d'achat

Rédaction et signature de l'offre, de la contre-offre ou du refus entre vous et l'acheteur, établissant ainsi les termes et conditions de la vente dans un cadre légal.

9

Réalisation des conditions

Documentation, financement et inspection.

10

Préparez votre déménagement

11

Notaire

Officialisation de la vente de votre propriété!

12

Vendu

Félicitations!
Votre propriété est vendue.

Déroulement de la mise en vente



Mise en place du contrat de courtage :

- Signature du contrat et déclaration du vendeur;
- Collecte des documents, des titres de la propriété, ainsi que du certificat de localisation qui démontre l'état actuel de la propriété;
- Ménage avant prise de photos;
- Prise de photos de la propriété;
- Inscription mise en ligne;
- Mise en place du plan marketing: Site web, Internet, Centris, Remax, Réseaux sociaux, Google ads etc.;
- Installation de l'enseigne;
- Début des visites.

Il faudra compter environ cinq jours pour que la mise en vente soit entièrement en place.



Gestion des promesses d'achat :

- Réception et présentation de la/des promesse(s) d'achat;
- Explication des conditions;
- Analyse de toutes les options (accepter, faire une contre-offre ou refuser);
- Négociation de l'offre d'achat;
- Accompagnement complet tout au long du processus, indépendamment de vos choix.



Suivant l'acceptation d'une offre :

- Suivi rigoureux des délais pour la satisfaction des conditions;
- Coordination de la remise des documents nécessaires et gestion des étapes de financement et d'inspection (10 à 14 jours après l'acceptation);
- Prise en charge de toutes les problématiques pouvant survenir dans la transaction. (S'il y a lieu);
- Poursuite des démarches advenant le refus des offres présentées.



Offre d'achat finalisée :

- Sélection du notaire par l'acheteur;
- Envoi des documents au notaire;
- Coordination des rendez-vous pour l'acte de vente;
- Vérification des montants des différents ajustements: taxes municipales, taxes scolaires, frais de copropriété (si applicable);
- Présence de votre courtier chez le notaire;
- Gestion des dernières procédures: échanges des clés, coordonnées etc.

Les frais du vendeur

**Les frais encourus pour les éléments suivants
devront être assumés par le vendeur :**



Certificat de
localisation



Quittance



Pénalité bancaire,
s'il y a lieu



Rétribution +
taxes du courtier



Notaire (lors de
la signature de
l'acte de vente)



Ajustements



Test de pyrite

À prévoir seulement si nécessaire :

- Analyses d'eau
- Analyses du sol
- Analyse de l'isolation de l'entre-toit (pour vérification de vermiculite)
- Service de nettoyage
- Service d'entreposage
- Réparations, peinture, etc.





Les avantages de vendre



Réaliser un profit : si vous avez acheté votre propriété il y a longtemps et que sa valeur a augmenté depuis, la vente de celle-ci pourrait vous permettre de réaliser un bénéfice important.



Libérer des liquidités : la vente de votre propriété peut vous permettre de libérer des liquidités pour investir dans un autre bien immobilier, financer un projet, rembourser des dettes, etc.



Réduire les coûts : si votre propriété nécessite des réparations ou des améliorations importantes, la vente de celle-ci peut vous aider à réduire les coûts en évitant des dépenses supplémentaires.



Changer d'environnement : si vous êtes prêt pour un changement d'environnement, vendre votre propriété peut vous permettre de déménager dans un nouveau quartier, une nouvelle ville ou même un nouveau pays.



Réduire les responsabilités : la vente de votre propriété peut vous permettre de réduire les responsabilités associées à celle-ci, telles que l'entretien, la gestion des locataires, etc.

Choisir un courtier immobilier



Avec nous, l'ensemble des conditions ci-haut fait partie intégrante de notre offre de service!

Comprendre la **déclaration du vendeur**

Nous valorisons grandement la transparence et l'honnêteté. Notre priorité est de mettre en lumière les atouts de votre propriété tout en abordant de manière transparente les éventuels défis, afin de présenter votre bien sous son meilleur jour. En travaillant ensemble, nous veillerons à ce que toutes les informations pertinentes soient divulguées de manière professionnelle et légale.

La déclaration du vendeur est un élément crucial dans le processus de vente de votre propriété. C'est votre occasion de fournir des informations précieuses aux acheteurs potentiels sur l'état de votre maison et sur tout problème connu.

L'important est de divulguer l'état de celle-ci au mieux de vos connaissances, afin d'être bien protégé et d'assurer une transaction harmonieuse.

Nous nous assurerons que les documents légaux soient complets et justes afin que tout se déroule comme il le faut.

Avec nous, vous serez bien accompagné.



Voici certains points à mentionner dans la déclaration du vendeur sans s'y limiter

- Problèmes de toiture (fuites, état général de la toiture);
- Système de chauffage défectueux ou obsolète;
- Problèmes de ventilation (mauvaise circulation d'air, absence de ventilation adéquate dans les salles de bain et la cuisine);
- Isolation insuffisante;
- Détérioration de la structure du bâtiment (charpente, murs, planchers);
- Problèmes de fenêtres et de portes (fuites d'air, mauvais fonctionnement);
- Rénovations ou travaux de construction effectués sans permis;
- Zonage et restrictions d'utilisation des terres;
- Moisissure;
- Problèmes de plomberie/électricité;
- Infiltrations d'eau;
- Amiante/pyrite;
- Présence d'insectes;
- Nuisibles/infestation de rongeurs;
- Ou tout simplement un manque d'entretien à travers les années.

Préparation de la propriété **pour les photos**

Général

- ☐ Dégager les comptoirs
 - ☐ Dépersonnaliser (enlever photos, bibelots personnels)
 - ☐ Cacher les boîtes de mouchoirs
 - ☐ Cacher les poubelles
 - ☐ Rassembler les jouets ensemble
 - ☐ Cacher tous les accessoires pour animaux
 - ☐ Remplacer les ampoules brûlées
 - ☐ Ouvrir les lumières
 - ☐ Ouvrir les rideaux
-

Cuisine

- ☐ Dégager le comptoir (y laisser seulement la machine à café)
 - ☐ Ranger les serviettes
 - ☐ Enlever les aimants sur le réfrigérateur
 - ☐ Ranger la vaisselle
-

Salon

- ☐ Ranger les manettes
- ☐ Éteindre la télévision

Salle de bain

- ☐ Enlever les tapis
 - ☐ Ranger les brosses à dents et produits de bain et douche
 - ☐ Avoir des serviettes de couleurs agencées
 - ☐ Nettoyer les comptoirs, miroirs et vitres de douche
 - ☐ Fermer le couvercle de la toilette
-

Chambres

- ☐ Faire les lits
 - ☐ Ranger les effets personnels
-

Extérieur

- ☐ Stationner les voitures dans la rue
- ☐ Été : tondre le gazon, placer les coussins sur le mobilier extérieur
- ☐ Hiver : bien déneiger l'entrée et cacher les pelles





Saviez-vous que
9 personnes sur 10
achètent une propriété
sur un coup de cœur?

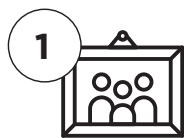


Une propriété qui a subi une
valorisation résidentielle
(home staging) se vend
10 à 15% plus cher que
ses comparables!



41% des acheteurs sont prêts
à payer plus cher pour une
propriété où le décor a été
mis au goût du jour.

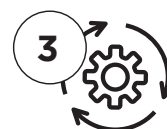
5 étapes clés d'une valorisation résidentielle (home staging) :



La dépersonnalisation



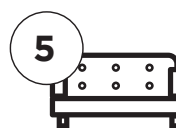
Le désencombrement



**La mise à jour de l'état
de la propriété**



La propreté et les odeurs agréables



**La disposition des meubles et
la maximisation de l'espace**

Recommandations pour la mise en valeur de votre propriété

À l'extérieur



L'entrée est propre et déneigée ☐



Le revêtement extérieur et les fenêtres sont propres ☐



Le paysagement est impeccable ☐



L'aspect général est attrayant ☐



Les gouttières sont nettoyées ☐

À l'intérieur



Le ménage est impeccable ☐



La peinture n'est pas défraîchie ☐



Les planchers sont propres ☐



Les rideaux sont ouverts pour laisser entrer la lumière ☐



Les ampoules sont fonctionnelles ☐



Des lampes éclairent les coins sombres ☐



Les espaces sont épurés ☐



Les pièces dégagent une odeur agréable ☐



Les photos et les décorations personnelles sont retirées ☐



Préparer votre propriété en vue d'une visite réussie

Voici une liste de recommandations visant à préparer votre propriété en vue d'une visite réussie. Ayez votre courtier immobilier sur place pour chaque visite.



Propreté et désencombrement

- ☐ En période hivernale, assurez-vous du déneigement et du déglacage de l'entrée et des trottoirs.
- ☐ Mettez en valeur les espaces extérieurs tels que la terrasse et le balcon, en les agrémentant de meubles et de plantes.
- ☐ Laissez les portes des placards et des garde-robes ouvertes afin de mettre en évidence les espaces de rangement.
- ☐ Pour des raisons d'hygiène et d'esthétisme, veillez à maintenir le couvercle des toilettes baissé.



Luminosité

- ☐ Ouvrez tous les volets et rideaux pour permettre à la lumière naturelle d'entrer à profusion.
- ☐ Vérifiez que toutes les ampoules sont fonctionnelles et remplacez celles qui sont défectueuses.
- ☐ Si possible, privilégiez l'utilisation d'ampoules uniformes. À lumière blanche pour un éclairage plus agréable, ou à lumière jaune pour une ambiance plus chaleureuse.



Ambiance

- ☐ Intégrez une ambiance sonore en fond, idéalement une musique instrumentale et douce, de manière à ne pas distraire les visiteurs.
- ☐ Optez pour des parfums agréables, que ce soit à travers des bougies parfumées, des diffuseurs, ou encore, si le temps vous le permet, une tarte ou des biscuits fraîchement sortis du four, afin de créer une atmosphère enveloppante.
- ☐ Si vous disposez d'une cheminée, allumez un feu pendant les journées plus fraîches pour une ambiance chaleureuse.
- ☐ Assurez-vous que la température soit entre 20 et 23 degrés afin de maximiser le confort des visiteurs.
- ☐ Agrémentez votre espace de vie de quelques fleurs fraîches disposées dans des vases.
- ☐ Si vous avez des animaux, veillez à ce qu'ils soient tenus à l'écart lors des visites, évitant ainsi tout inconfort potentiel.

Documents nécessaires à la vente de votre propriété

Documents généraux

- | | |
|---|--|
| ☐ Acte de vente/ déclaration de transmission | ☐ Facture du toit |
| ☐ Acte de prêt/quittance | ☐ Facture de plomberie |
| ☐ Certificat de localisation | ☐ Facture d'électricité |
| ☐ À commander | ☐ Facture de fissures |
| ☐ Déjà commandé | ☐ Facture de thermopompe |
| ☐ Certificat de conformité | ☐ Facture d'échangeur d'air |
| ☐ Compte de taxes municipales | ☐ Facture du réservoir de mazout |
| ☐ Compte de taxes scolaires | ☐ Facture de la fournaise |
| ☐ Compte d'Hydro-Québec | ☐ Facture des améliorations de cuisine |
| ☐ Compte de mazout | ☐ Facture des améliorations de salle de bain |
| ☐ Compte de gaz naturel | ☐ Facture des améliorations de planchers |
| ☐ Compte de gaz propane | ☐ Facture du réservoir e/c |
| ☐ Ancien rapport d'inspection | ☐ Facture de la terrasse-solarium |
| ☐ Rapport de pyrite ou certificat DB | ☐ Facture des portes et fenêtres |
| ☐ Rapport de Pyrrothite (1996-2008) | ☐ Toute autre facture d'amélioration/réparation |
-
-

Contrat-location

- ☐ Système d'alarme
- ☐ Réservoir d'eau chaude
- ☐ Réservoir du gaz propane
- ☐ Contrat d'achat à tempérament
- ☐ Clés — propriété, garage, cabanon, etc.

Copropriété

- ☐ Déclaration de copropriété
- ☐ Fond de prévoyance et budget
- ☐ Assurances
- ☐ Procès Verbaux (Assemblée générale)
- ☐ États financiers
- ☐ Règlements de copropriété

Il nous fera plaisir de contacter votre syndicat de copropriété pour vous afin d'obtenir la documentation.

IMPLICATIONS sociales

Des causes qui nous tiennent à cœur

Depuis plus de 20 ans, nous participons à des causes ou organismes qui nous tiennent à cœur. Tout pour redonner au suivant. Nos collaborateurs sont tout aussi conscients de l'importance de l'implication que nos entreprises doivent apporter à la société. Nos résultats le prouvent !

Opération Enfant Soleil

Depuis 1995, RE/MAX du Cartier s'implique auprès d'Opération Enfant Soleil. À ce jour RE/MAX Québec a récolté plus de 25 millions \$ pour l'amélioration de leurs soins, dont près d'un million amassé par notre agence.

Il n'est pas normal pour un enfant de passer plus de temps dans les milieux hospitaliers que de s'amuser dans les parcs avec ses parents et ses amis. Nous en sommes conscients.

C'est pourquoi chaque année, nous sommes fiers de consacrer notre temps et nos énergies pour récolter le plus d'argent possible et ainsi augmenter la contribution totale de RE/MAX Québec, plus de 1 million de dollars par an, à cette cause qui nous tient à cœur.

Chez RE/MAX du cartier, nous voulons contribuer au mieux-être des Québécois, qu'ils soient grands ou petits.

opération
enfant
soleil



**Pour chaque référence et transaction un don sera remis
pour aider ces différentes causes.**



La foulée des parcs

RE/MAX du Cartier s'implique dans la communauté Outremontoise depuis 20 ans. Depuis les 5 dernières années, Serge Brousseau et ses courtiers sont présents à la « Foulée des Parcs ». Le but de cet événement, qui a lieu au mois de juin, est de «faire courir le quartier» ! Des parcours sécurisés dans les rues d'Outremont de 1, 2, 5 et 10 km sont aménagés pour permettre à toute la famille de relever le défi. L'objectif est de promouvoir de saines habitudes de vie mais surtout, d'organiser une levée de fonds vouée au bien-être des familles d'Outremont.

Fier partenaire de cet événement, notre kiosque bleu/blanc/rouge y est installé et bien visible! Bouteilles d'eau, maquilleuses pour les enfants, ballons, machine à bulle, tirage de vélo, les courtiers se font toujours une joie de rencontrer les gens du quartier. M. Brousseau a lui-même défié en 2017 son propre temps de course, en parcourant le 10 kilomètres en 59 minutes ! « La santé, c'est notre plus grande richesse » dit M. Brousseau.

La Guignolée

Les courtiers de RE/MAX du Cartier de notre place d'affaires située sur le boul. St-Joseph dans le Plateau Mont-Royal préparent dès les premières semaines de décembre leur grande guignolée. Elle prend la forme d'une collecte de nourriture non-périssable ou d'argent pour venir en aide aux plus démunis. En premier lieu, les courtiers parcourent les rues du Plateau afin d'y distribuer plus de 3 000 sacs à denrées. Tous les sacs sont ensuite récupérés et remis à Jeunesse au Soleil. Voilà un beau geste de solidarité ! Le froid, la neige, rien n'arrête nos courtiers et ce, depuis plus de 15 ans !

Nos programmes

RE/MAX

Tranquilli-T

Le programme Tranquilli-T, c'est la tranquillité d'esprit garantie! Nos clients peuvent bénéficier d'une protection en cas de délai, de décès et de désistement lors du processus de vente de leur propriété. Vous apprécierez l'accompagnement de notre personnel compétent et spécialisé dans ce genre de situation. Ce programme est pensé et conçu pour vous protéger lors de ces situations particulières.

Certaines conditions s'appliquent. Pour plus d'informations : <https://www.remax-quebec.com/fr/tranquilli-t/index.rmx>

Intégri-T

Nos clients peuvent bénéficier d'une protection supplémentaire afin de protéger leurs intérêts légaux lors de la vente de leur propriété en ce qui concerne les vices cachés. Un volet extrêmement important qui peut avoir de gros impacts financiers.

Certaines conditions s'appliquent. Pour plus d'informations : <https://www.remax-quebec.com/fr/integri-t/index.rmx>



La division des propriétés de prestige chez RE/MAX offre aux propriétés admissibles une visibilité inégalée selon des standards publicitaires puissants et valorisants pour cette catégorie bien spéciale.



Un petit plus que nous aimons offrir à nos clients : une panoplie de rabais par plusieurs fournisseurs accrédités. Une belle façon de vous remercier!

La liste de nos collaborateurs

Hypothèques

Desjardins : Halim Fakhoury

☎ 514 601-7754

✉ halim.fakhoury@desjardins.com

TD : Isabelle Yannonie

☎ 514 713.1799

✉ Isabelle.yannonie@td.com

BMO : Caroline Lizotte

☎ 514 240-4539

✉ caroline.lizotte@bmo.com

Banque Nationale : Christine Géroli

☎ 514 945-8127

✉ christine.geroli@bnc.ca

RBC : Sophie D'Aragon

☎ 514 213-6994

✉ sophie.daragon@rbc.com

Planification financière / Placements et assurances

Myriam Capes

☎ myriam@capes.finance

✉ 514-609-4432

Conseiller en gestion de patrimoine et gestionnaire de portefeuille

Pascal Lavigueur

☎ 514 879-3609

✉ pascal.lavigueur@bnc.ca

Notaire

Me Charly Fortin

☎ 514 831-4232

✉ c.fortin@cfnotaire.ca

Inspecteur en bâtiment

INSPECTOMAX : Julien Belleau Germain

☎ 514 891-8686

✉ jb.germain@hotmail.com

EYESPECT : Félix Pinsonneault

☎ 514 825-9673

✉ info@eyespect.ca

VERISPECT : Benoit Duchaine Deshaies

☎ 514 777-8373

✉ inspection.verispect@gmail.com

Arpenteurs

Vital Roy inc.

☎ 450 467-9329

✉ info@arpenteurs.ca

Bérard Tremblay et associés

☎ 1 800 363-1900

✉ info@berardtremblay.com

Expertise

Multitest

☎ 514 990-2063

✉ info@multitest.ca



equipedc.com



Équipe immobilière

D'Astous • Cloutier

courtier immobilier résidentiel et commercial