

VOTRE GUIDE DE VENTE IMMOBILIÈRE



**VENDEZ
AVEC CONFIANCE**



VOTRE PARTENAIRE IMMOBILIER POUR UNE TRANSACTION HUMAINE

ALEXANDRE GAGNÉ

Courtier immobilier résidentiel et commercial



450 821-1002

Bureau / Cellulaire



1 800 476-6178

Sans frais



info@alexandregagne.com



www.alexandregagne.com



**189, rue de Martigny Ouest,
St-Jérôme (Québec) J7Y 2G4**

BIOGRAPHIE

19 ans d'expertise, de passion et de résultats

Courtier immobilier depuis 2007, je mets à votre service une connaissance approfondie du marché, bâtie sur des valeurs simples : honnêteté, transparence, rigueur et service personnalisé. Chaque transaction étant unique, j'adapte ma stratégie à vos besoins et à vos objectifs, que ce soit pour l'achat, la vente ou l'investissement immobilier.

Grâce à une mise en marché stratégique, des outils de visibilité performants et des techniques de négociation éprouvées, je mets tout en œuvre pour maximiser votre transaction et vous guider à chaque étape, en toute confiance. Au fil des années, j'ai bâti des relations durables grâce à mon professionnalisme, ma disponibilité et mon engagement constant à défendre vos intérêts.

À l'écoute et pleinement investi, mon objectif demeure le même depuis le premier jour : vous offrir des conseils éclairés et un accompagnement de qualité, pour faire de votre projet immobilier une réussite, dans les meilleures conditions possibles.

Parce qu'au-delà de l'immobilier, ce sont vos projets de vie qui comptent.

4,79 / 5



118 COMMENTAIRES

TITULAIRE D'UN PERMIS

VALIDE DE

L'OACIQ

PRINCIPALES RAISONS D'UNE VENTE IMMOBILIÈRE

- **Projet familial :** Agrandissement de la famille, départ des enfants ou évolution des besoins familiaux.
- **Emploi ou mutation :** Nouveau poste, mutation ou déménagement nécessaire pour le travail.
- **Situation financière :** Réduction des dépenses, réorganisation financière ou changement de capacité d'achat.
- **Changement de situation :** Séparation, divorce, succession ou autre changement important dans la vie personnelle.
- **Nouveau style de vie :** Désir de vivre en condo, retour en ville, déménagement à la campagne ou recherche d'un nouveau milieu de vie.
- **Projet de retraite :** Volonté de simplifier son quotidien, de réduire l'entretien ou de se rapprocher des services.
- **Besoin de moins d'entretien :** Recherche d'une propriété plus simple à entretenir et mieux adaptée au quotidien.
- **Emplacement :** Bruit, circulation, voisinage, évolution du quartier ou manque de services à proximité.
- **Entretien et rénovations :** Travaux importants à prévoir ou coûts d'entretien devenus trop élevés.
- **Profiter du marché :** Occasion de vendre dans des conditions favorables et de maximiser la valeur de la propriété.
- **Investissement immobilier :** Vente d'une propriété locative ou réorientation d'un portefeuille immobilier.



Alexandre Gagné
Courtier immobilier

POURQUOI COLLABORER AVEC UN COURTIER ?

Pour bénéficier d'un accompagnement structuré et clé en main.



- 1 — Je vous accompagne à chaque étape, de la **préparation** de votre propriété jusqu'à la **signature chez le notaire**, avec un suivi constant **tout au long de la transaction**.
- 2 — Ensemble, établissons la **meilleure stratégie** pour optimiser la mise en marché de votre propriété et **conclure la vente efficacement**.
- 3 — Je vous **recommande des professionnels** compétents et expérimentés pour vous **accompagner à chaque étape** : photographes, inspecteurs, évaluateurs, notaires, courtiers hypothécaires et plus encore.
- 4 — Je vous propose des **garanties exclusives** pour vous offrir une **tranquillité d'esprit** en cas de problèmes éventuels.
- 5 — J'optimiserai la **visibilité de votre propriété** sur Centris, le site web de notre agence et plusieurs autres plateformes afin d'assurer **une mise en marché efficace**.
- 6 — Grâce à notre réseau de courtiers collaborateurs, votre propriété bénéficiera d'une **visibilité accrue auprès d'un large bassin d'acheteurs qualifiés**, favorisant ainsi une vente plus rapide et efficace.
- 7 — Je suis votre allié pour défendre vos intérêts et vous guider dans chaque décision. Je **négoce avec rigueur** afin de **maximiser la valeur de votre propriété** et de **protéger vos intérêts**.
- 8 — Je mets à votre disposition **des outils judicieux tirés de mon expertise** pour mieux vous guider et vous accompagner dans chacune des étapes de la transaction.
- 9 — Je suis **titulaire d'un permis délivré par l'OACIQ** (Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec), qui **atteste de mon professionnalisme** et de ma conformité aux normes éthiques et déontologiques en vigueur dans ce domaine.

UN ENCADREMENT COMPLET POUR UN SERVICE CLÉ EN MAIN

Grâce à mon réseau de professionnels qualifiés, je vous offre un service clé en main et vous dirige vers les bonnes ressources, au bon moment, toujours dans votre meilleur intérêt.

Inspection et expertise

- Inspecteurs en bâtiment
- Évaluateurs agréés
- Arpenteurs-géomètres
- Experts en fissures, drains, pyrite, radon et qualité de l'air
- Experts en sinistres et en environnement

Financement et services juridiques

- Courtiers hypothécaires
- Notaires
- Avocats spécialisés en immobilier
- Courtiers d'assurances et assureurs

Travaux et entretien

- Entrepreneurs généraux et spécialistes en rénovation
- Électriciens, plombiers et couvreurs
- Peintres et paysagistes
- Spécialistes en moisissures et décontamination
- Nettoyeurs professionnels

Mise en valeur et déménagement

- Photographes et vidéastes par drone
- Designers et services de Home Staging
- Déménageurs expérimentés

Services spécialisés

- Photographes et vidéastes par drone
- Designers et services de Home Staging
- Déménageurs expérimentés



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 :** Établir les conditions de vente (prix de vente, date de départ, conditions hypothécaires, inclusions/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! Établissons ensemble 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.



LES FACTEURS QUI INFLUENCENT LA VALEUR IMMOBILIÈRE

L'emplacement : Le quartier, la proximité des services, des écoles, des commerces et des transports peuvent avoir un impact important sur la valeur.

L'état de la propriété : L'entretien, les rénovations effectuées et les travaux à prévoir influencent l'intérêt des acheteurs.

Le prix de vente : Un prix réaliste et adapté au marché favorise une vente efficace, tandis qu'un prix trop élevé peut ralentir la transaction.

Les conditions du marché : L'offre et la demande, les taux d'intérêt, la conjoncture économique et les conditions de financement influencent le comportement des acheteurs.

La mise en marché : La qualité des photos, la présentation de la propriété, la visibilité en ligne et la stratégie de promotion peuvent influencer le nombre d'acheteurs intéressés.

L'inspection : Les résultats de l'inspection peuvent influencer la négociation, les demandes de corrections ou les conditions de l'offre d'achat.

Les documents de la propriété : Un dossier complet facilite le bon déroulement de la transaction.

Les aspects légaux et administratifs : Les servitudes, droits acquis et règlements municipaux peuvent influencer la transaction.

Les aspects légaux et administratifs : Les servitudes, droits acquis et règlements municipaux peuvent influencer la transaction.

La négociation : Les conditions de l'offre, les inclusions, les exclusions et l'entente entre les parties influencent la transaction.

Les délais et la coordination : Une bonne coordination entre les parties facilite le bon déroulement de la transaction.



Alexandre Gagné
Courtier immobilier

PRÉPARER SA PROPRIÉTÉ



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

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 :

1. La dépersonnalisation
2. Le désencombrement
3. La mise à jour de l'état de la propriété
4. La propreté et les odeurs agréables
5. La disposition des meubles et la maximisation de l'espace



Une propriété bien préparée permet de créer une première impression positive et de maximiser son attrait auprès des acheteurs.

RECOMMANDATIONS POUR OPTIMISER VOS RÉSULTATS MISE EN VALEUR DE VOTRE PROPRIÉTÉ



À L'EXTÉRIEUR

- Entrée propre, dégagée et déneigée.
- Paysagement soigné et attrayant.
- Revêtement extérieur et fenêtres propres.
- Gouttières nettoyées.
- Aspect général de la propriété impeccable.



LES PETITES TOUCHES QUI FONT LA DIFFÉRENCE

- Effectuer les petites réparations : peinture, poignées, robinets, portes, moulures, etc.
- Faire un nettoyage en profondeur : fenêtres, planchers, cuisine, salles de bains et espaces de rangement.



À L'INTÉRIEUR

- Ménage et planchers impeccables.
- Espaces épurés et bien rangés.
- Photos et décorations personnelles retirées.
- Peinture en bon état.
- Rideaux ouverts pour maximiser la lumière naturelle.
- Lampes fonctionnelles dans les coins plus sombres.
- Ampoules fonctionnelles.
- Odeur agréable dans toutes les pièces.

L'objectif : permettre à l'acheteur de se projeter dans la propriété, d'imaginer son quotidien et de créer un lien avec l'espace. Une présentation neutre, propre et accueillante peut faire toute la différence lors d'une visite.



DOCUMENTS NÉCESSAIRES À LA VENTE DE VOTRE PROPRIÉTÉ

Documents généraux

- | | |
|--|--|
| ☐ Acte de vente / déclaration de transmission | ☐ Plomberie |
| ☐ Acte de prêt / quittance | ☐ Électricité |
| ☐ Certificat de localisation | ☐ Fissures |
| ☐ À commander | ☐ Thermopompe |
| ☐ Déjà commandé | ☐ Échangeur d'air |
| ☐ Certificat de conformité | ☐ Réservoir de mazout |
| ☐ Compte de taxes municipales | ☐ Fournaise |
| ☐ Compte de taxes scolaires | ☐ Factures d'améliorations de cuisine |
| ☐ Compte d'Hydro-Québec | ☐ Factures d'améliorations de salle de bain |
| ☐ Compte de mazout | ☐ Factures d'améliorations de planchers |
| ☐ Compte de gaz naturel | ☐ Facture du réservoir e/c |
| ☐ Compte de gaz propane | ☐ Facture de la terrasse-solarium |
| ☐ Ancien rapport d'inspection | ☐ Facture des portes et fenêtres |
| ☐ Rapport de pyrite ou certificat DB | ☐ Toute autre facture d'amélioration / réparation |
| ☐ Facture du toit | |

Contrat-location

- | |
|--|
| ☐ Système d'alarme |
| ☐ Réservoir d'eau chaude |
| ☐ Réservoir du gaz propane |
| ☐ Contrat d'achat à tempérament |
| ☐ Clés (propriété, garage, cabanon, etc.) |
| ☐ Contrat de déneigement précédent et ou en cours.. |



POURQUOI CHOISIR VIA CAPITALE PARTENAIRES?

Via Capitale Partenaires est l'une des agences immobilières les plus importantes au Québec, avec des bureaux à Blainville, Saint-Eustache, Saint-Jérôme, Sainte-Adèle et Mont-Tremblant. Avec plus de 150 courtiers, une excellente connaissance du marché local et une présence sur les principales plateformes immobilières, l'agence offre un service professionnel axé sur la confiance, le conseil et la visibilité de votre propriété.



PROTECTION HYPOTHÉCAIRE

Rembourse les versements hypothécaires en cas de perte d'emploi involontaire ou de décès accidentel de l'acheteur.



PROTECTION DOMICILIAIRE

Couvre l'acheteur en défrayant les coûts des réparations survenues suite à une défectuosité ou un bris soudain des appareils, systèmes ou équipements de la propriété.



PROTECTION PROPRIÉTAIRE

Protège le vendeur contre le défaut des promettants-acquéreurs de conclure la vente. Donne également accès à un service de consultation juridique.

Ces protections exclusives à Via Capitale Partenaires vous offrent une tranquillité d'esprit incomparable tout au long de votre transaction.



TÉMOIGNAGES DE CLIENTS

4,79 / 5



118 COMMENTAIRES

”

« Un courtier pro-actif à l'écoute de nous et disponible en tout temps pour répondre à nos questionnements. J'ai fait affaire avec plusieurs courtier dans ma vie et Alexandre est une couche au-dessus de tous »

STÉPHANE

”

« C'est la 2e fois que je fais affaire avec Alexandre Gagné. Le service est hors-pair. C'est 100% certain que je veux faire affaire avec lui la prochaine fois que j'ai besoin d'un courtier. »

OLIVIER

”

« Il nous a suivi de A à Z dans notre démarche! Vente de notre maison en 3 jours. Je le recommande à tous Aucun commentaire négatif »

VINCENT

”

« Très compétent et consciencieux »

DIANE



RETROUVEZ-MOI SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Pour rester à jour des nouveautés
et ne rien manquer du marché immobilier,



Alexandre Gagné - Via Capitale

Nouvelles propriétés, conseils,
actualités du marché.



courtier_alexandregagne

Nouveautés, conseils pratiques et
actualités immobilières.



viacapitalepartenaires.com

Informations sur l'agence,
les protections et l'équipe.



www.alexandregagne.com

Listings, évaluation en ligne,
calculatrice hypothécaire, blogue,
témoignages.