



VENDU.

LAURENCE KIEFFER

DU DÉBUT À "VENDU". TOUS
LES DÉTAILS DONT VOUS
AVEZ BESOIN POUR
INSCRIRE ET VENDRE VOTRE
PROPRIÉTÉ.





BIENVENUE

*Bonjour, je m'appelle Laurence
et je crois en son chez soi.*

La maison est bien plus qu'un simple espace physique. C'est là que vous avez créé d'innombrables souvenirs, partagé des moments avec vos proches et que vous vous sentez le plus à l'aise.

Lorsque vient le temps de vendre votre propriété et d'entamer un nouveau chapitre, le processus peut souvent sembler accablant. Vendre une maison peut être un voyage émotionnel, et il est compréhensible d'éprouver de l'appréhension.

Soyez assuré qu'ensemble, je peux vous aider à naviguer facilement dans le processus. Nous définirons vos buts et créerons un plan ensemble, afin que vous n'ayez pas à faire le gros du travail.

De la préparation de votre propriété à la recherche des bons acheteurs, en passant par la négociation des meilleures conditions pour vous et la création d'une clôture en douceur, ce livret sera votre guide.

Laurence Kieffer

04
À propos de moi + équipe

05
Processus de vente réussi

07
Fixer le bon prix

08
Préparer la maison

11
Photos et chronologie

14
Commercialisation

17
Débuts en ligne

19
Période de contingence

21
Jour de clôture



DÉFINITION

POURQUOI M'ENGAGER ?

Lorsqu'il s'agit d'acheter ou de vendre une propriété, avoir un courtier immobilier à vos côtés change la donne. Non seulement je serai toujours disponible pour répondre aux appels et faire visiter la propriété, mais j'apporterai également une richesse d'expérience et d'expertise.

Lorsque vient le temps de commercialiser votre plus gros actif, il est essentiel d'avoir des perspectives pour élaborer votre plan marketing. En tant qu'équipe, nous élaborons un plan spécialement pour votre propriété et chaque annonce est examinée selon des normes élevées, ce qui garantit que nous n'avons aucune faille dans notre mise en marché.

Pour mes clients vendeurs, j'offre des services à valeur ajoutée afin d'optimiser la vente : une inspection pré-vente d'une valeur de 600 \$, une remorque pour le rangement ou le déménagement, ainsi qu'une séance photo professionnelle haut de gamme incluant plans détaillés et prises de vue par drone.

MON ÉQUIPE ET MA FONDATION



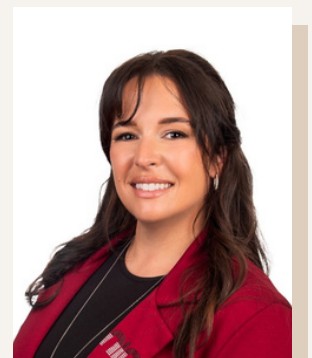
FONDATION



PROTECTION ROYAL



MICHAEL



LAURENCE

Royal LePage Village

RÉUSSI PROCESSUS DE VENTE



JE SAIS QUE VENDRE SA PROPRIÉTÉ PEUT ÊTRE STRESSANT...

MAIS CE N'EST PAS OBLIGATOIRE. AU LIEU DE ÇA, CELA PEUT ÊTRE LE DÉBUT GLORIEUX D'UN NOUVEAU CHAPITRE. LA CHANCE DE REVIVRE DE MERVEILLEUX SOUVENIRS ET L'ANTICIPATION D'UNE NOUVELLE FAMILLE AIMANT VOTRE MAISON AVEC UN REGARD NEUF.

GRÂCE À NOTRE APPROCHE MODERNE DU MARKETING ET À UN SYSTÈME RATIONALISÉ DE TRAVAIL, NOUS ÉLIMINONS LE STRESS LIÉ À VENDU.

SOYONS HONNÊTES, DÉMÉNAGER DANS UNE NOUVELLE PROPRIÉTÉ EST EXCITANT !

CONSULTATION
D'INSCRIPTION
FIXER LE PRIX

PHOTOS ET VIDÉOS
PROFESSIONNELLES

JOURNÉE
PORTES
OUVERTES
PRÉSENTATION
DE L'OFFRE

FERMEZ LA
PORTE (ET
FAITES LA FÊTE)

PRÉPARER LA
PROPRIÉTÉ
POUR LE
MARCHÉ

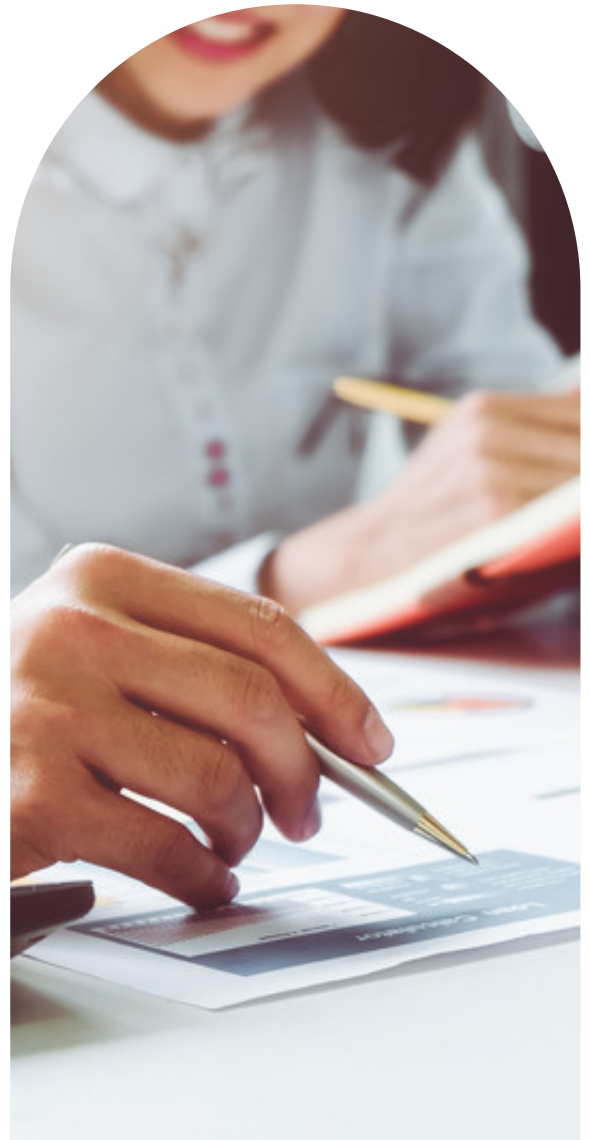
DÉBUTS EN
LIGNE
MIS EN VENTE

PÉRIODE DE
RENOI
CONDITIONNELLE

CONSULTATION EN MATIÈRE D'INSCRIPTION

C'est là que nous élaborons un plan ensemble. En tant que courtière, je vais vous poser des questions sur vos objectifs de vente de votre maison et sur toute question ou préoccupation que vous pourriez avoir concernant votre vente. Veuillez prendre un moment pour réfléchir à ces choses avant notre consultation afin que nous puissions nous assurer que nous utilisons au mieux notre temps ensemble et abordons les questions les plus importantes.

Je préparerai également du matériel pour votre examen, notamment un aperçu de notre campagne marketing, une explication de la stratégie sociale et une analyse comparative du marché pour vous montrer ce qui se vend (et ne se vend pas) dans votre zone de marché.



Quelques réflexions avant de nous rencontrer...

*Quelle est votre chronologie de déménagement ?
Qu'espérez-vous gagner de la vente de votre maison ?
Quelles sont vos inquiétudes concernant l'inscription ou l'achat ?*

Notez ces choses avant notre rencontre afin que nous puissions discuter de tous les détails !

- Laurence



FIXER LE BON PRIX

Vous savez ce qui se passe lorsque vous surévaluez votre maison ? Rien. Il ne se passe rien. Aucune projection n'est programmée, aucune offre n'arrive.

La tarification est une science et la stratégie la plus importante que vous utiliserez pour commercialiser votre produit. Lors de votre consultation d'inscription, nous veillerons à ce que vos objectifs correspondent aux conditions du marché et établirons un plan ensemble.

REMARQUES

PRÉPARER LA MAISON

Nettoyer et préparer votre maison à la vente peut augmenter sa valeur de 3 à 5 %

01 Cuisine

- Débarrassez tous les comptoirs, des plantes aux essuie-tout en passant par les grille-pain.
- Retirez tous les accessoires personnels
- Garde-manger bien rangé

02 La salle à manger

- Retirez tous les accessoires personnels
- Désencombrer, y compris les meubles si nécessaire
- Retirez tous les oreillers

03 Chambres

- Supprimez 30 % des articles dans les placards
- Retirez tous les accessoires personnels
- Remplacez la literie lumineuse par des tons neutres si possible

04 Salles de bains

- Effacer tous les compteurs de produits
- Retirez tous les accessoires personnels
- Remplacez les serviettes et les tapis clairs par des blancs

05 Arrière-cour

- Rangez tous les jouets, rangez-en autant que vous le pouvez
- Coupez tous les buissons et tondez toutes les pelouses
- Ratisser n'importe quel gravier

06 Entrée avant

- Balayer le porche + ajouter un tapis de bienvenue
- Plantez des fleurs en pot (heure d'été)
- Taillez et tondez régulièrement (encore l'été)

07 Tout au long de

- Essuyez tous les stores
- Retouchez toute cloison sèche ou peinture

08 Nettoyage final

Avant de prendre des photos et des vidéos, assurez-vous de faire un nettoyage en profondeur, cela indique que la maison a été bien entretenue et augmente la valeur de la maison pour les acheteurs.

Pré-liste

LISTE DE CHOSSES À FAIRE

SALLES DE BAINS

CUISINE

ARRIÈRE-COUR

LA SALLE A MANGER

ENTRÉE AVANT

CHAMBRES

DIVERS



PHOTOS PROFESSIONNELLES

Avez-vous déjà entendu ce vieil adage : « On n'a jamais une seconde chance de faire une première impression » ?

Eh bien, c'est vrai ! Dans l'immobilier, cette première impression peut faire la différence entre vendre votre maison et la laisser sur le marché pendant des mois.

Lorsqu'il s'agit de photographie et de vidéo immobilières, la première impression ne concerne pas seulement la maison : elle concerne la perception initiale des acheteurs potentiels sur la façon dont ils se sentiraient en vivant dans cette maison.



Des vérités choquantes...



les propriétés répertoriées avec des photographies professionnelles se vendent 32 % plus rapidement.



Le retour sur investissement moyen de la photographie immobilière professionnelle est de 826 %. Et devine quoi? Les photos sont prises en charge par moi.



68 % des consommateurs déclarent que de superbes photos leur ont donné envie de visiter la maison.

ACCÉDER À LA CHRONOLOGIE DU MARCHÉ

Les propriétés obtiennent de meilleurs résultats lorsqu'elles sont mises sur le marché jeudi. Pour que votre propriété soit mise sur le marché jeudi, tous les nettoyages et photos doivent être pris 2 à 3 semaines avant.

Le jour de la photo, nous effectuerons la mise en scène et le nettoyage . Il s'agit d'un événement qui dure 1-3h et il est préférable que vous prévoyiez d'être présent la majeure partie de l'évènement.

Les photos et vidéos seront ensuite éditées et utilisées pour créer les supports marketing suivants :

Votre site Web réservé à votre domicile

Articles de publipostage de quartier

Publications et publicités sur les réseaux sociaux

Matériel pour les portes ouvertes



Processus de marketing en trois étapes

Lorsque vous commercialisez une propriété, il est impératif d'avoir une stratégie marketing immersive. Cela signifie que votre acheteur idéal voit votre listing plusieurs fois sur plusieurs supports. Cette approche en 3 étapes permet aux acheteurs de toutes générations de voir les détails de votre maison.

01

COURRIEL

02

SOCIALE

03

JOURNÉE
PORTES
OUVERTES

LES DÉTAILS...

01

Courriel : Je sais, la plupart des courtiers vous diront que c'est une perte de temps et d'argent, mais mes données me disent le contraire. C'est ici que nous informons ma banque d'acheteurs directement.

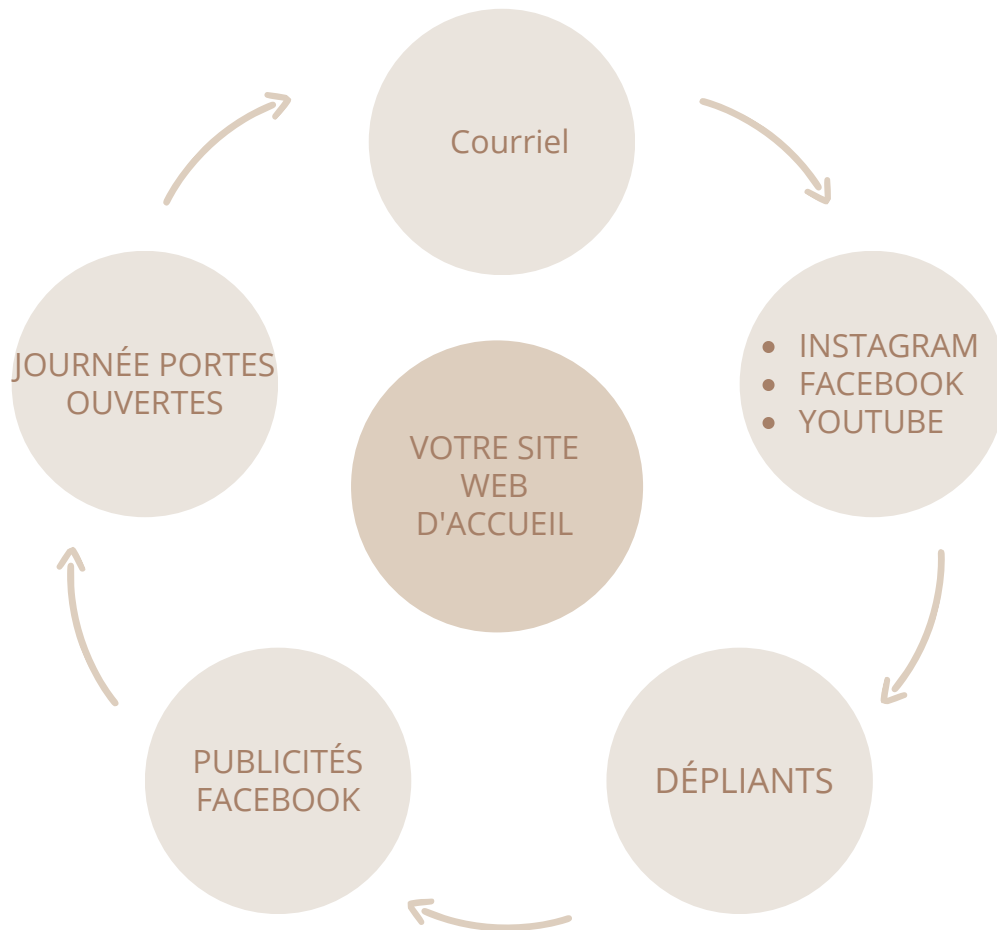
02

SOCIAL : Ils voient une annonce dans le courriel, puis un post apparaît parlant de la même maison. Puis une publication sur Facebook... enfin, les acheteurs cliquent sur le lien vers votre MLS, où ils peuvent faire une visite numérique complète.

03

PORTES OUVERTES : qui les invite à la journée portes ouvertes afin qu'ils puissent voir ce que vous avez à offrir dans la vraie vie. Comme il a déjà vu les photos et les vidéos, cet acheteur est très investi dans votre maison.

La règle du 7-11-4



Des études montrent que pour que les consommateurs prennent une décision d'achat, ils doivent passer 7 heures, avec 11 points de contact sur au moins 4 plateformes différentes, pour se sentir à l'aise en appuyant sur la gâchette. C'est pourquoi le marketing immersif est un MUST absolu lors de la commercialisation.

Peut-être que 7 heures semblent agressives, mais l'achat d'une maison est souvent l'une des décisions les plus importantes que prennent les consommateurs, c'est pourquoi nous voulons leur permettre de consacrer facilement 7 heures à VOTRE MAISON. C'est comme ça qu'on fait.

La CHRONOLOGIE

NETTOYER ET PRÉPARER

Commencez à emballer,
retirez 30 % des articles dans
les placards
Supprimez tout le désordre
Cacher les photos
personnelles

PHOTOS ET VIDÉO

Journée de tournage de
contenu
Photos complètes de la
maison
Vidéo immersive complète

SITE WEB PERSONNALISÉ CONSTRUIT

Mise en marché créé pour
votre propriété
Suivi des activités par "clics"

À VENIR

L'affiche est placé devant la
maison
Les visites débutes suivi de
la journée portes ouvertes

CAMPAGNE DE PUBLICITÉ

5 publicités conçues
Bientôt disponible, journée
portes ouvertes, vient d'être
répertorié, sous contrat,
vendu

SOCIAL DÉPLOYÉ

Toutes les photos créées
vous sont remises
Vidéo longue durée

JOURNÉE PORTES OUVERTES

Week-end d'ouverture,
Dimanche de 14h à 16h.

DÉBUT EN LIGNE INSCRIT À VENDRE

Ce n'est un secret pour personne : le secteur du logement a évolué au fil des années. La plupart des gens se tournent vers Internet lorsqu'ils recherchent un nouveau logement. Avec 95 pour cent des acheteurs de maison qui l'utilisent, Internet est un outil essentiel dans le processus de recherche de logement. En fait, 54 pour cent des acheteurs déclarent que l'utilisation d'Internet est la toute première étape vers la recherche d'une nouvelle maison.

L'acheteur moyen passe 10 semaines à chercher une maison et prévisualise 12 propriétés avant de décider de son achat.



Je donne à votre maison autant de visibilité que possible en utilisant une variété d'outils pour garantir que votre maison soit vue par des milliers d'acheteurs potentiels.

Bien sûr, je n'oublie pas l'essentiel : je publie votre annonce sur MLS (service d'annonces multiples), je la partage avec de grandes plateformes immobilières comme Kijiji, Realtor et Centris, et je revendique ces inscriptions pour suivre les statistiques.

JOURNÉE PORTES OUVERTES



Les journées portes ouvertes sont essentielles lors de la vente d'une propriété.

Pensez-y : lorsque vous organisez une journée portes ouvertes, vous exposez votre annonce au monde entier, surtout si vous le faites régulièrement. Cela signifie que chacun de ces événements accordera une attention renouvelée à votre propriété sur tous les portails en ligne et fera apparaître votre annonce devant davantage d'acheteurs potentiels. Et parce qu'il s'agit d'immobilier physique, une journée portes ouvertes leur donne également l'occasion de découvrir votre maison en personne !

Non seulement cela signifie plus de visibilité pour votre propriété et plus de trafic pour vous, mais le trafic piétonnier supplémentaire signifie que quelqu'un qui cherche simplement à s'amuser ou par curiosité pourrait finir par être votre prochain acheteur.

PRÉSENTATION DE L'OFFRE

Les présentations d'offres ont lieu chaque fois que nous recevons une ou plusieurs offres. Nous nous réunirons en équipe pour examiner les offres avec vous côte à côte afin de pouvoir les comparer et décider laquelle accepter ou contre-proposer.

Dans une situation d'offres multiples, nous les examinerons toutes en même temps. Cette stratégie est idéale car elle nous permet de comparer les offres de différents acheteurs à la fois, plutôt que de les recevoir une par une au fil du temps.





PÉRIODE DE CONTINGENCE

Dans l'immobilier, une « contingence » fait référence à une condition du contrat de vente qui doit se réaliser pour que la transaction continue d'avancer. En tant qu'acheteur, il existe de nombreuses éventualités qu'il peut choisir d'inclure dans votre contrat.

Passé ce délai, si tout semble bon à ce stade, il ne reste plus que deux étapes avant la clôture : une recherche de titre et un transfert de propriété.

En travaillant en étroite collaboration avec moi et d'autres experts du secteur, vous serez en mesure de comprendre ce que sont les imprévus, quand elles sont les plus susceptibles d'être nécessaires et ce que vous pouvez faire pour vous assurer d'être dans la meilleure position possible pour faire face aux imprévus lorsqu'ils surviennent.



COMMUN

Contingence 01 d'inspection

Chaque contrat comporte une condition d'inspection de 10 jours. C'est ici que l'acheteur peut faire preuve de diligence raisonnable sur la propriété grâce à une _____ inspection professionnelle.

Contingence 02 de Financement

La plupart des contrats dépendent également du financement de l'acheteur. Nous n'acceptons pas les offres à moins d'avoir l'approbation préalable de l'acheteur _____ auprès d'un prêteur.

Contingence 03 d'évaluation

Dans le financement de l'acheteur, il y a souvent une éventualité d'évaluation. Cela signifie que le financement de l'acheteur dépend de l'évaluation de la maison par _____ rapport à son prix d'achat.

Contingence 04 de vente de maison

Certains contrats dépendent également de la vente et de la clôture par l'acheteur de sa maison actuelle. Il y aura des documents supplémentaires et des dates que nous respecterons avec ce type d'éventualité.

ÉVENTUALITÉS



JOUR DE FERMETURE

Ça y est ...! Le grand jour!!! Je l'ai fait de nombreuses fois et je vous le promets, nous nous en sortirons très bien. Vous allez signer beaucoup de paperasse aujourd'hui, la plupart plutôt ennuyeuses, mais toutes importantes. La bonne nouvelle est que nous avons déjà examiné tous les documents. Après avoir tout signé... la transaction est conclue une fois que ce qui suit est effectué :

1. L'acte est un document juridique que lorsqu'il a été enregistré au bureau du registre foncier. Une fois que chaque partie a signé, le titre sera envoyé pour enregistrement. Cela peut prendre 2-3 jours.
2. En fonction du moment où l'acte est enregistré, le financement suivra. Certains prêts sont financés le jour même, d'autres prennent jusqu'à 48 heures après l'enregistrement. La maison est officiellement fermée une fois enregistrée. Ne vous inquiétez pas du fait que le financement soit immédiat. Le prêteur et la société de titres disposent des fonds, il leur suffit de les transférer sur votre compte bancaire.

Néanmoins, vous pouvez obtenir la clé de votre nouveau logement et remettre la votre avant ou devant le notaire.



À quoi on PEUT S'ATTENDRE

Je sais qu'il ne s'agit pas seulement de vendre haut et d'acheter bas et je peux vous promettre que même s'il y aura quelques obstacles dans le processus, je ferai de mon mieux pour vous aider à éviter tout retard ou obstacle. Vous pouvez vous attendre à des appels téléphoniques hebdomadaires avec ma marque de commerce, une foulée à la fois... une honnêteté et une résolution créative des problèmes pour vous amener là où vous voulez aller.

Laurence

deux parmi tant d'autres DISENT



LIANE D.L.

Travailler avec Laurence est un vrai plaisir. Au milieu de l'excitation de trouver la ferme de nos rêves et des nombreux stress liés à la vente de notre maison, la disposition ensoleillée, le calme et les stratégies bien pensées de Laurence ont été ancrés. C'est une vraie collaboratrice et jamais autoritaire. J'ai hâte de travailler avec Laurence si la vie présente une autre transition immobilière.



JOHN K.

J'ai acheté un condo à Vaudreuil avec Laurence. Il s'agissait de ma cinquième transaction immobilière, et certainement la plus simple. Laurence a été agréable à côtoyer, professionnelle et toujours prompte à répondre rapidement à mes nombreuses questions, avec des réponses claires. Elle a été au courant de chaque étape du processus, organisant les visites, m'aidant à préparer mon offre et coordonnant les préparatifs pour la signature notaire. Honnêtement, j'ai aimé traiter avec elle.

PRÊT À
INSCRIRE ?



ENTRER EN CONTACT

LAURENCE KIEFFER

**COURTIER IMMOBILIER
RÉSIDENTIEL & COMMERCIAL
MEMBRE UPA, CERTIFICATION
LPTAA.**

 www.courtierlaurencekiefferrealtor.com

 lkieffer@royalpage.ca

 (514)268-9754