



Pierre Vinet, Courtier Immobilier
pierrevinet.expquebec.com | 514.651.7437

exp[®]
AGENCE
IMMOBILIÈRE

PIERRE VINET 



Pourquoi faire affaire avec un courtier ?

Parce qu'un courtier :

- ✓ Vous **accompagne** du début à la fin
- ✓ Enlève de vos épaules une énorme **charge de travail**
- ✓ Procure un accès à un **réseau** et une **visibilité maximale**
- ✓ Augmente vos **chances de succès**
- ✓ Améliore vos **résultats financiers**, et
- ✓ Vous **protège légalement**



La commission du courtier, c'est quoi?

Est-ce qu'on doit payer ?

- ✓ Seulement si le courtier complète son mandat (vente, achat, location, tâches spécifiques)

Quels sont les revenus du courtier ?

- ✓ Au Québec, 90,000 transactions réalisées par 16,000 courtiers, soit 5.6 transactions par courtier. À 12,000 \$ par transaction, cela représente \$67k de revenus par an.

Quels sont les frais que le courtier doit payer ?

- ✓ Entre \$10k et \$20k pour obtenir son permis et démarrer son cabinet
- ✓ Entre \$20k à plus de \$50k chaque année pour maintenir son permis, opérer son cabinet, et assumer les frais de marketing et autres

La commission est-elle juste ?

- ✓ Après avoir payé ses dépenses, le courtier gagne un revenu de faible à bon, selon ses performances
- ✓ Le courtier investit dans la mise en marché de votre propriété
- ✓ Il prend le risque de ne pas être payé si aucune transaction n'est réalisée

Pour plus de détails sur la commission du courtier, visionnez cette [vidéo](#)

Pourquoi L'Agence eXp ?



- ✓ **#1 au Monde en terme de croissance**
- ✓ Chef de file Mondial de l'adoption d'outils de marketing numérique
- ✓ Flexibilité supérieure de stratégies de marketing
- ✓ Plus de 700 agents au Québec collaborant entre-eux
- ✓ Plus grande visibilité via l'affichage instantané sur les plateformes eXp Québec, eXp Canada et eXp World
- ✓ Accès aux acheteurs étrangers via un réseau d'agents dans 28 pays
- ✓ Accès instantané à près de 90,000 agents dans le monde via la plateforme exclusive **eXpWorld**
- ✓ Perfectionnement en continu des agents
- ✓ Encadrement et soutien de transaction pour une plus grande fluidité et conformité



Pourquoi PIERRE VINET




Vaste eXpérience






- ✓ 30 ans en marketing traditionnel
- ✓ 25 ans en marketing numérique
- ✓ 25 ans de développement d'affaires à une clientèle immobilière commerciale

eXpertise exceptionnelle

- ✓ Analyse de marché
- ✓ Optimisation immobilière et d'entreprises
- ✓ Marketing numérique (campagnes courriels, média sociaux, etc.)
- ✓ Prospection de volume et ciblée
- ✓ Négociation




Services offerts

Résidentielles	
Recherche d'opportunités	
Conseils	
Optimisation	
Courtage vente et achat	

Transactions	Résidentiel	Commercial	
		Immeubles	Entreprises
Vente			
Achat			
Location			N/A

Types de propriété

Résidentielles	
Condo	
Maison	
Plex	
Terrain	

Commerciales	
Multi logements	
Bureaux	
Centre commercial	
Industriel	
Entreprises	

Marketing

3D/360°



Multitude de services offerts (à discuter ensemble)

- ✓ Trousse médiatique complète (home staging, photographies professionnelles intérieures et drône, plans d'étages, brochure, video, visite virtuelle 3D immersive, etc.)
- ✓ Pancarte accrocheuse devant votre propriété
- ✓ Journée porte ouverte
- ✓ Inscription sur les plateformes Centris et Realtor (option LoopNet pour le commercial)
- ✓ Publication sur mes 2 sites Internet immobiliers
- ✓ Publication sur les sites eXp Québec, eXp Canada, et eXp Realty
- ✓ Publications sur profils et pages professionnelles Facebook, Instagram,
- ✓ LinkedIn, X, TikTok, etc.
- ✓ Publications sur pages de groupes immobiliers et régionaux
- ✓ Publication sur sites d'annonces classées (Marketplace, Kijiji, LesPac, Craigslist, etc.)
- ✓ Diffusion courriel à nos acheteurs
- ✓ Prospection courriel, messagerie directe, et téléphonique
- ✓ Publicité numérique
- ✓ Publicité postale
- ✓ Diffusion aux courtiers locaux et partenaires

Ce que nos clients disent de nous



Gabrielle Chanelle

Service excellent du début à la fin.

Il se démarque par son professionnalisme, son écoute et le temps qu'il investit réellement pour ses clients. Toujours disponible, attentionné et impliqué, il m'a parfaitement guidée à chaque étape du processus. Un accompagnement rassurant et de grande qualité — je recommande sans hésitation !



Bianca Chiasson

Pierre est très professionnel et efficace. Dès que tu as une question, il te répond aussi tôt. Je vous recommande de vendre votre maison avec lui.



Samuel Héroux

3 mots , professionnel , humain et honnête.



Alain Goyer

Service impeccable. Dévoué et honnête, je recommande.

100% GARANTIE DE SATISFACTION

Si vous n'êtes pas entièrement satisfait de mes services et efforts, vous pouvez annuler votre contrat de courtage à n'importe quel moment sans justification!



PIERRE VINET

Courtier Immobilier Résidentiel & Commercial, exp Agence Immobilière



Qu'est-ce qui Défini le prix

~~CE QUE
VOUS AVEZ
PAYÉ~~

~~CE QUE
VOUS AVEZ
BESOIN~~

~~CE QUE
VOUS
VOULEZ~~

~~L'ÉVALUATION
MUNICIPALE~~

~~CE QUE
VOTRE
VOISIN DIT~~

~~LE PRIX
D'UN SEUL
COMPARABLE~~

~~LES COÛTS
DE
CONSTRUCTION~~

CE QUE LES
ACHETEURS
SONT PRÊTS À
PAYER

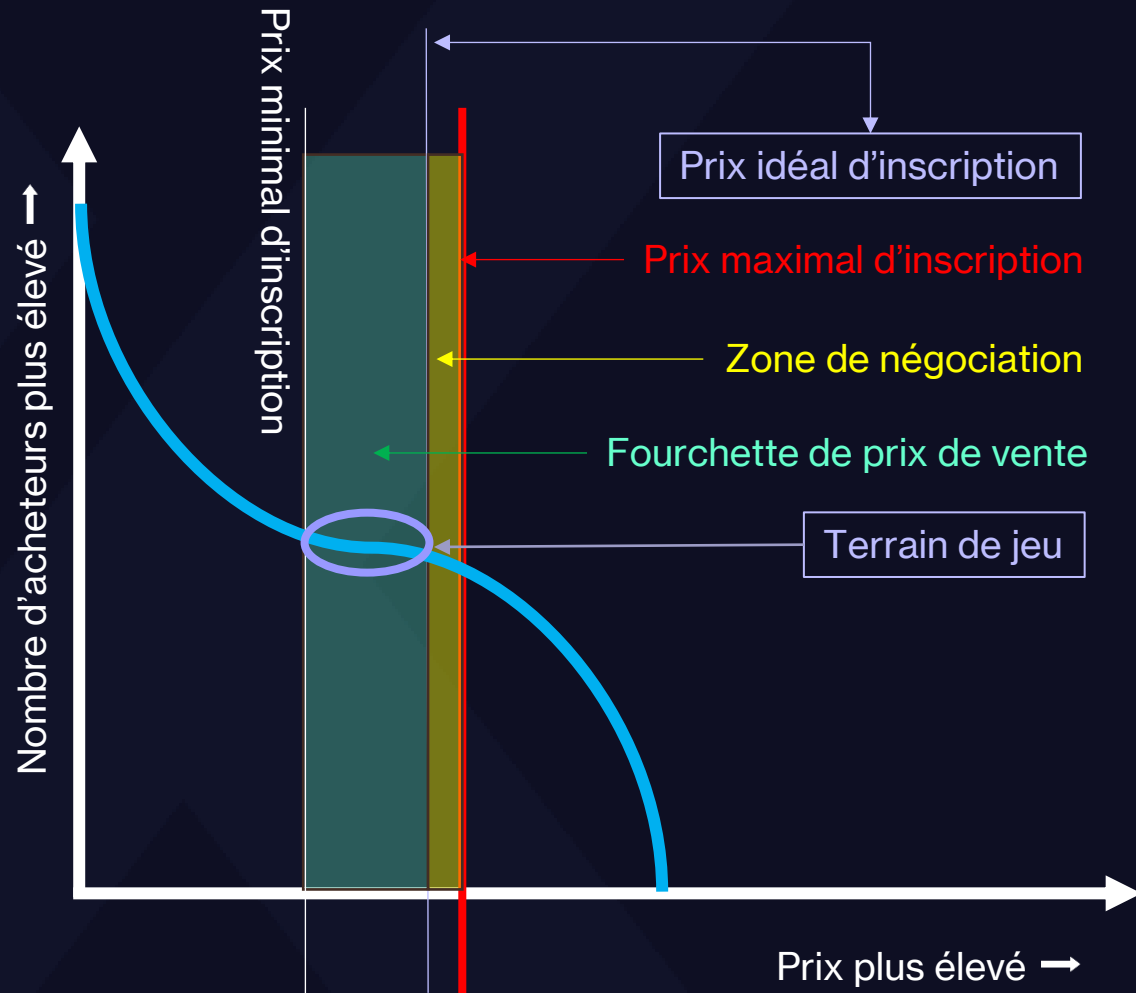
Choisir le Juste prix



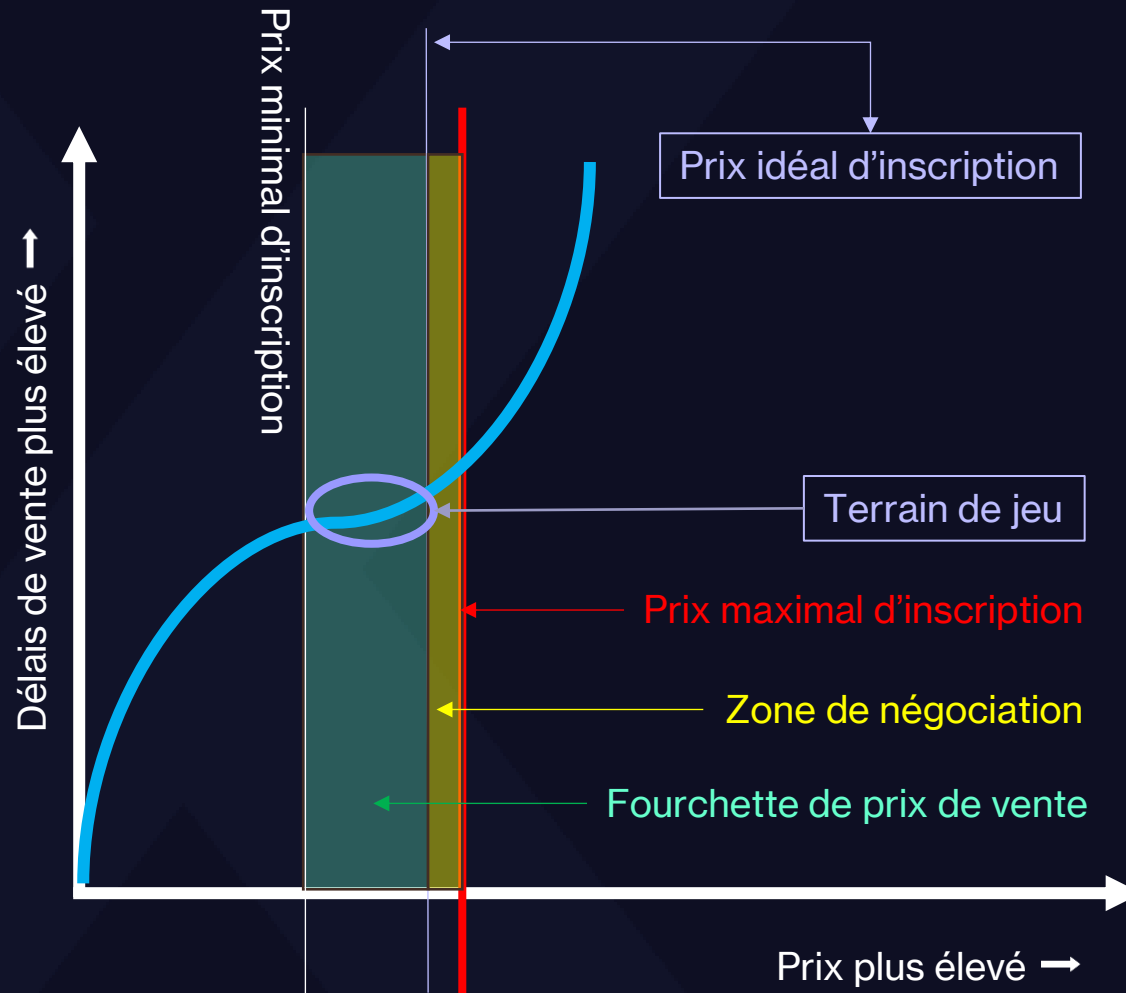
Conséquences

Prix trop bas	Perte d'argent pour vous
Juste prix	Attention et offres d'acheteurs
Prix trop haut	Aucune ou faible activité, pas de vente

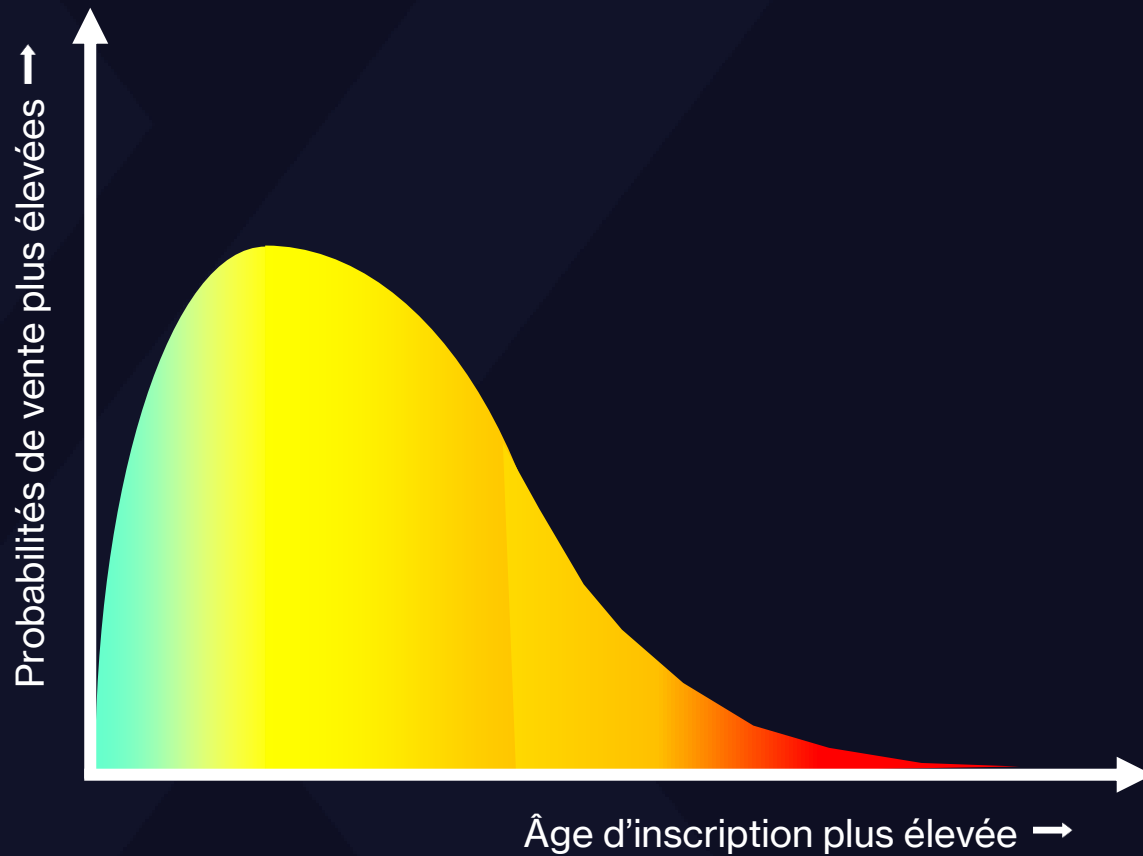
La courbe "Prix / Nombre d'acheteurs"



La courbe "Prix / Délais de transaction"



La courbe “Âge d’inscription / Probabilité de vente”





Comment détermine-t-on le juste prix ?

Par la méthode des comparables et/ou du revenu

- ✓ Pour des propriétés comparables
- ✓ Dans le même secteur
- ✓ Durant la même période

Définition du prix

- ✓ Les **Expirés** sont la zone qu'on veut éviter (trop chers)
- ✓ Les **Vendus** représente le prix que les gens juste que les gens sont prêts à payer
- ✓ Les **En Vigueur** sont votre compétition (il faut donc éviter de trop déborder ce prix)

Validation

- ✓ Le ratio "**prix de vente / évaluation**" peut aider à soutenir l'analyse
- ✓ Le ratio "**Prix de vente / prix affiché**" peut aide à déterminer le prix d'affichage et la marge de négociation à prévoir

Plan d'actions

Lors de notre prochaine rencontre, nous :

- ✓ Ferons le tour de votre maison
- ✓ Validerons vos objectifs en termes de services, prix de vente / achat, délais de transaction et autres besoins
- ✓ Passerons en revue les diverses étapes et activités du processus complet
- ✓ Procéderons à la cueillette et examen des documents
- ✓ Ferons ensemble une analyse des comparatifs du marché
- ✓ Déterminerons le juste prix
- ✓ Conviendrons de la meilleure stratégie de mise en marché
- ✓ Définirons les paramètres de mon mandat
- ✓ Procéderons à la vérification d'identité
- ✓ Concluerons l'entente préalable à la mise en marché
- ✓ Définirons le calendrier des prochaines activités

Pierre Vinet

Courtier Immobilier Résidentiel et
Commercial

eXp Agence Immobilière

Immobilier Pierre Vinet Inc.

T : 514.651.7437

E : pierre.vinet@exprealty.com

