



## Vente Stratégique d'un Condo

**Rassurez-vous, je serai à vos côtés pour simplifier chaque étape.** Vous n'avez pas besoin de maîtriser tous les détails techniques ! N'hésitez pas à me contacter pour toute question ou à planifier une rencontre dès maintenant via ce [lien](#).

### Expertise et Optimisation pour la Mise en Valeur de votre Actif en Copropriété

Bonjour,

Je vous remercie chaleureusement pour la confiance que vous m'accordez en me confiant votre projet de vente de votre condo. Ce document a pour objectif de vous guider à travers les étapes clés de ce processus, de lister les informations et documents nécessaires, et de vous présenter certains des services que je déploie pour maximiser la valeur de votre unité et sécuriser la transaction.

---

### Document d'introduction

[Guide du Vendeur de Condo \(document de eXp\)](#) (à consulter)

### Étapes de Vente de votre Propriété

Votre parcours vers la vente - les 5 étapes clés :

**PRÉPARATION → MISE EN MARCHÉ → NÉGOCIATION → CONDITIONS → NOTAIRE**

(Nous sommes actuellement à l'étape de PRÉPARATION)

### Légende de couleurs

- Tâches de couleur jaune **conjointes**
- Tâches de couleur cyan **vous**
- Tâches de couleur verte **moi**
- (case à cocher) : Action requise ou étape à franchir

# Principales tâches

- **Rencontre préliminaire** (à distance) pour :
  - Analyse de vos objectifs de transition (achat subséquent, délais) et de vos besoins
  - M'introduire et vous présenter mon offre de services
  - Survoler les étapes du projet
  - Identifier les documents et informations que vous devrez me fournir
  - Établissement de l'échéancier stratégique et des jalons critiques de la mise en vente
- **Préparation des lieux** pour prise de photos ([comment se préparer](#))
- **Rencontre sur lieu** (durant une période ensoleillée) pour :
  - Audit physique de l'unité et inventaire des inclusions/exclusions (incluant stationnement et rangement)
  - Détermination de la valeur marchande par l'analyse comparative de marché (ACM) spécifique au secteur et à l'immeuble
  - Convenir du prix de vente et des termes de l'entente de courtage (rétribution et durée)
  - Prise de mesures de chaque pièce, et prise de photos
  - Vérification d'identité à l'aide de l'application [FINTRACKER](#)
  - Signer le [Formulaire de consentement à la divulgation d'informations](#) pour conformité à la Loi 25 (vous pouvez imprimer ce document et le compléter à l'avance)
  - Recueillir et vérifier les documents et informations
  - Rédiger et signer le Formulaire Contrat de Courtage Vente (CCDE)
  - Vous accompagner dans la rédaction du Formulaire Déclaration du Vendeur (DVD)
  - Vérifications spécifiques aux condos :**
    - Confirmer la présence d'un fonds d'auto-assurance distinct
    - Vérifier la dernière mise à jour du carnet et de l'étude de fonds
    - Confirmer qu'aucune cotisation spéciale n'est en cours
    - Les animaux sont-ils permis ? (ou restreints)
    - La location à court terme est-elle autorisée ?
    - Les pancartes de courtier sont-elles permises ? (emplacement ou interdiction)
  - Si une propriété neuve :**
    - Demander la preuve d'enregistrement GCR (ou dépôt en fidéicommiss)
- **Fourniture de toutes les informations requises**
- **Fourniture de tous les documents requis**
- **Préparation des lieux et valorisation** pour séance photo professionnelle ([comment se préparer](#))
- **Préparation du registre électroniques des documents**
  - Création du dossier et ajout de tous les documents obtenus
  - Avis courriel vous informant des documents et informations manquants à soumettre
- **Sélection et optimisation des photos**
- **Saisie des données et images sur Centris**
- **Rencontre virtuelle de révision de l'inscription sur Centris**
- **Mise en marché**

## Délais de conformité

[Document explicatif](#)

## Informations à fournir

Veillez préparer les informations suivantes à votre convenance et me les transmettre lors de notre rencontre d'évaluation. Vous pouvez également les saisir dans ce [formulaire](#) en ligne pour gagner du temps.

- Adresse complète** de la propriété :
- Numéro(s) de lot(s)**, aire(s) de stat.s, et autres détails pertinents :
- Vendeur 1 :**
  - Nom complet :
  - Date de naissance :
  - Statut civil :
  - Si marié
    - Année du mariage :
    - Type de régime :
  - Pièce d'identité (à présenter lors de la rencontre)
  - Dans le cas ou le le Vendeur est représenté :**
    - Représentant :
    - Nature de la relation :
- Vendeur 2 :**
  - Nom complet :
  - Date de naissance :
  - Statut civil :
  - Si marié
    - Année du mariage :
    - Type de régime :
  - Pièce d'identité (à présenter lors de la rencontre)
  - Dans le cas ou le le Vendeur est représenté :**
    - Représentant :
    - Nature de la relation :
- Information sur l'immeuble :**
  - Zonage :
  - Genre de propriété (Duplex, Triplex, Quadruplex, Quintuplex, Autre) :
  - Utilisation de la propriété (Résidentielle, Commerciale, Résidentielle et Commerciale) :

- Bâtiment :
  - Type de Bâtiment (Isolé, Jumelé, En rangée, En rangée sur coin) :
  - Année de construction du bâtiment :
  - Dimensions (Longueur x Largeur) au certificat de localisation ou plan cadastral :
  - Superficie au certificat de localisation ou plan cadastral :

- Terrain :
  - Dimensions (Longueur x Largeur) au certificat de localisation ou plan cadastral :
  - Superficie au certificat de localisation ou plan cadastral :

**Titres :**

- Reprise/Contrôle de justice (Oui / Non) :
- Prêt hypothécaire :
  - Nom de l'institution
  - Taux d'intérêt :
  - Solde :
  - Date du solde :
- Servitudes (ex. : droits de passage) figurant au certificat de localisation :

**Historique :**

- Liste des rénovations effectuées (ex. : cuisine, salle de bain, remplacement de la thermopompe) avec dates, factures ou permis
- Historique des sinistres (ex. : inondations, incendies) et réclamations d'assurance
- Vices connus (ex. : infiltrations d'eau, problèmes électriques, fissures)
- Présence de pestes (animaux ou insectes)

**Contrats en cours :**

- Contrats de location ou financement (ex. : thermopompe, chauffe-eau) : Nom de l'entreprise, montant des paiements, durée restante, modalités de transfert ou résiliation
- Services récurrents (ex. : Internet, entretien de la fournaise) transférables à l'acheteur

**Coûts :**

- Taxes Municipale :
- Taxes Scolaire :
- Énergie (annuelle)
  - Électricité :
  - Mazout :
  - Gaz :
- Ascenseur(s) :
- Assurances :

- Concierge :
- Contenant sanitaire :
- Déneigement :
- Entretien :
- Équipement (location) :
- Gestion/Administration :
- Ordures :
- Pelouse :
- Publicité :
- Sécurité :
- Autre :
- Inclusions** (ex. : luminaires, rideaux, électroménagers, spa, cabanon, etc.) :
- Exclusions** :
- Autres informations** :
  - Faits affectant la valeur ou l'usage (ex. : litige avec un voisin, bruit excessif)
  - Déclarations sur l'efficacité énergétique (ex. : isolation, type de fenêtres)
- Système d'égouts (Fosse septique, Municipalité) :
- Approvisionnement en eau (Aqueduc privé, Municipalité, Puits artésien) :
- Stationnement
  - Nombre de places :
    - Allées :
    - Garage :
  - Abris d'auto :
  - Allée (asphalte, béton, pavé) :
- Proximité :
 

<input type="checkbox"/> Autoroute	<input type="checkbox"/> Métro	<input type="checkbox"/> Ski alpin
<input type="checkbox"/> Cégep	<input type="checkbox"/> Parc	<input type="checkbox"/> Ski de fond
<input type="checkbox"/> École primaire	<input type="checkbox"/> Piste cyclable	<input type="checkbox"/> Train de banlieue
<input type="checkbox"/> École secondaire	<input type="checkbox"/> Réseau REM	<input type="checkbox"/> Transport en commun
<input type="checkbox"/> Garderie/CPE	<input type="checkbox"/> Sentier motoneige	<input type="checkbox"/> Université
<input type="checkbox"/> Golf	<input type="checkbox"/> Sentier de VTT	<input type="checkbox"/> Autre
<input type="checkbox"/> Hôpital		
- Adapté pour personnes à mobilité réduite :
- Rénovations :

- Énergie pour le chauffage :
- Mode de chauffage :
- Certifications d'efficacité énergétique :
- Revêtement extérieur :
- Revêtement de la toiture :
- Commodités de la propriété ou de l'unité (thermopompe / climatiseur central ou climatiseur mural) :
- Commodités du bâtiment et espaces communs (ascenseur, buanderie, chute à déchet, conciergerie, cour, espace de rangement intérieur ou extérieur, piscine, espace pour bicyclette, salle d'entraînement, sauna, spa) :
- Type de fondation :
- Matériaux de fenestration (aluminium, bois, PVC) :
- Type de fenestration (coulissante, guillotine, battante, diverses) :
- Terrain (boisé, bordé par des haies, clôturé, etc.) :
- Revêtement de sol (bois, céramique, marbre, tapis) :
- Armoires de cuisine (bois, mélamine, polyester, stratifié, thermoplastique) :
- Salle de bains (baignoire à remous, douche indépendante) :
- Installation laveuse-sécheuse (salle de bains, dédiée) et à quel niveau :
- Foyer-Poêle (bois, granules, gaz naturel, mazout) :
- Vue (panoramique sur l'eau, sur la montagne, sur la ville) :
- Piscine (chauffée, creusée, hors terre, intérieure) :
- Quais de chargement :

## Documents requis

Veillez rassembler les documents suivants, idéalement en format numérique. Vous pouvez les télécharger via ce [formulaire Google](#) ou les apporter en format papier lors de notre rencontre. Pour numériser vos documents, je recommande une application comme Genius Scan (disponible sur [iPhone](#) et [Android](#)).

- Requis :**
  - Acte de vente de la propriété
  - Acte hypothécaire (ou quittance hypothécaire, selon le cas)
  - Certificats de localisation **de la partie commune**, et **général ou global** (daté de moins de 10 ans et reflétant l'état actuel des lieux). **Note** : La production d'un nouveau certificat de localisation peut prendre entre 4 et 6 semaines. Le notaire peut exiger de recevoir le certificat de localisation conforme au moins 20 jours avant la transaction. L'impossibilité de produire un certificat de localisation dans les délais peut occasionner différents problèmes. Il est fortement recommandé de commander un certificat de localisation dès l'inscription si le certificat actuel est soit âgé de plus de 10 ans ou ne reflète pas l'état actuel des lieux.

- Servitudes (ex. : droits de passage) figurant au certificat de localisation :
- [Registre Foncier](#) pour valider si l'immeuble est affecté par une réforme cadastrale ou si des servitudes ont été ajoutées
- [Valider l'adéquation des dimensions avec celles du plan cadastral](#)
- [Répertoire du patrimoine culturel du Québec](#)
- [Zone agricole et rénovation cadastrale](#)
- [Site Géo Inondation du Québec \(zones inondables\)](#)
- [Zone potentiellement exposée aux glissements de terrain \(ZPEGT\)](#)
  
- Taxes municipales (3 dernières années)
- Taxes scolaires (3 dernières années)
- Factures d'électricité et/ou de chauffage (12 derniers mois)
- Preuve et facture d'assurance
- Relevé du solde hypothécaire (à être fourni de votre institution financière)
- Documents spécifiques aux condos :**
  - Déclaration de copropriété complète (et modifications notariées)
  - DRCOP (Demande de renseignements au syndicat de copropriété) : Document essentiel pour la transparence financière.
  - [Attestation du syndicat reçue \(datée, signée\)](#)
  - Attestation du SDC de charges communes payées à jour
  - Carnet d'entretien et Étude du fonds de prévoyance : Désormais cruciaux pour le financement bancaire. (Loi 16 3 vérifié)
  - Étude du fonds de prévoyance à jour (f 5 ans)
  - États financiers et Budget de la copropriété : Pour rassurer l'acheteur sur la santé du fonds de prévoyance.
  - Procès-verbaux des assemblées récentes
  - Règlement d'immeuble complet : Incluant les règles sur les animaux, les locations à court terme ou les barbecues.
  - Contrats d'assurance du syndicat
- Dans le cas d'un immeuble neuf :**
  - Carnet d'entretien et étude du fonds fournis par le promoteur
  - Dépôts des acheteurs protégés en fidéicommiss
  - Vérifier si le syndicat est constitué et opérationnel

- Attestation du promoteur ou du notaire confirmant la conformité
- Si applicable :**
  - Copie des baux, avis de renouvellements, et réponses des locataires
  - Contrats et factures pour équipements ou services (ex. : thermopompe)
  - Rapports d'inspection ou expertises
  - Permis et factures des rénovations majeures (toiture, fenêtres, drain français, etc.)
  - Factures pour services (déneigement, entretien pelouse, etc.)
  - Plans et devis de l'immeuble
  - Si l'immeuble est détenu par une entreprise :**
    - Résolution du conseil d'administration vous autorisant à représenter l'entreprise dans le cadre d'une transaction immobilière
    - Résolution spéciale (au  $\frac{2}{3}$  des actionnaires) s'il existe une convention unanime des actionnaires
- Rapport d'inspection
  - Si l'immeuble est détenu par une entreprise :**
    - Résolution du conseil d'administration vous autorisant à représenter l'entreprise dans le cadre d'une transaction immobilière
    - Résolution spéciale (au  $\frac{2}{3}$  des actionnaires) s'il existe une convention unanime des actionnaires
- Documents que j'ajouterai moi-même**
  - Index des immeubles pour vérification du registre foncier (hypothèques, servitudes, charges)
  - Rôle d'évaluation municipale (année courante)

## Formulaires à compléter ensemble

Lors de notre rencontre sur lieux, nous remplirons et signerons les documents suivants :

- [Formulaire de consentement à la divulgation d'informations](#) (vous pouvez imprimer ce document et le compléter à l'avance)
- [Contrat de courtage exclusif – Vente](#) (voici un [formulaire](#) que vous pouvez compléter pour accélérer le remplissage du formulaire officiel)
- [Déclaration du vendeur sur l'immeuble](#) (vous pouvez imprimer ce document et le compléter à l'avance)

## Garantie Légale

Le choix de vendre avec ou sans garantie légale de qualité est un pilier de votre stratégie de mise en marché. Voici les deux options que nous devons évaluer ensemble :

- Vente AVEC garantie légale** : Elle maximise la valeur de l'immeuble et rassure les acheteurs et leurs institutions financières. C'est l'option privilégiée pour attirer le meilleur prix.
- Vente SANS garantie légale (aux risques et périls de l'acheteur)** : Elle vous offre une paix d'esprit totale une fois la transaction conclue, en limitant vos responsabilités futures. Cette option est souvent stratégique pour les immeubles plus âgés ou les successions.

**Analyse de l'expert** : L'exclusion de la garantie peut impacter le prix de vente et le type d'acheteurs. Nous analyserons l'état technique de votre Plex pour déterminer l'option qui protège le mieux vos intérêts financiers et personnels.

## Évaluation

### Valeur marchande

#### Par analyse comparative (méthode ACM)

Je réaliserai une analyse approfondie des propriétés comparables dans votre secteur afin d'établir un prix de mise en marché réaliste et offrant le meilleur compromis entre la maximisation du prix et de la probabilité de vente. Cette analyse tiendra compte des informations et documents que vous fournirez (ex. : rénovations, vices, servitudes).

- **Vendues** : ces inscriptions nous indiqueront les prix que les acheteurs ont été prêts à payer pour une propriété similaire à la vôtre
- **Expirées** : ces inscriptions suggèrent soit un prix trop élevé, et/ou une mise en marché inefficace
- **En vigueur** : ces inscriptions représentent votre compétition

#### En fonction du rapport du prix de vente et celui de l'évaluation municipale

Nous regarderons également à quel pourcentage, au-dessus de l'évaluation municipale, ont été vendues les propriétés de la même catégorie que la vôtre dans votre secteur cette année. Ce calcul viendra soutenir les données obtenues par analyse comparative.

#### Prix d'inscription

Nous regarderons enfin à quel pourcentage du prix affiché se sont vendus les propriétés, ce qui nous permettra de déterminer un prix d'inscription juste nous permettant d'espérer la valeur convenue.

## Valorisation de votre Propriété

Pour optimiser l'attrait de votre Propriété :

- **Inspection préliminaire** : Identifier les défauts mineurs à corriger (ex. : murs abîmés, ampoules brûlées).
- **Rafraîchissement** :
  - Ranger et nettoyage complet de l'intérieur

- Peindre des murs au besoin (idéalement en blanc cassé pour un look neutre)
- Entretien extérieur : Tondez la pelouse, taillez des arbustes

## Préparation pour la séance de photos

### Checklist pour l'extérieur

- Stationner les véhicules dans la rue
- Ranger les bacs à ordures et de recyclage
- Balayer les allées et les perrons
- Tondez le gazon et ramassez les feuilles
- Ranger le tuyau d'arrosage
- Nettoyez et arrangez les meubles de patio
- Ranger les jouets d'enfants/d'animaux

### Checklist pour l'intérieur

- Nettoyez les planchers et les fenêtres
- Ranger les tiroirs, garde-robes et/ou le garage
- Cachez les serviettes et les petits tapis
- Désencombrez toutes les surfaces (comptoirs, vanités, commodes, tables de chevet, etc.)
- Faites tous les lits et ouvrez les rideaux
- Cachez tous les articles d'hygiène personnelle dans la salle de bain
- Cachez toutes les poubelles (cuisine et salles de bain)
- Ramassez et rangez les jouets d'enfants/animaux
- Mettez les animaux en cage ou dans une pièce fermée
- Remplacez les ampoules brûlées
- Cachez les fils visibles (câbles, rallonges, etc., sans débrancher les lumières)

### Ce qu'on fait

- Ajuster les stores et l'éclairage pour obtenir la meilleure exposition possible
- Abaisser les couvercles de toilette dans les salles de bain

### Ce que l'on ne fait pas

- Déplacer ou réarranger les meubles
- Faire les lits, nettoyer, dépoussiérer ou désencombrer
- Déplacer ou manipuler les animaux et leurs articles
- Toucher les articles d'hygiène personnelle (shampooing, brosses à dents, brosses, etc.)

### Rappel important

Veuillez ne pas prévoir d'autres services en même temps que votre rendez-vous.

# Mise en marché

La qualité et la portée des activités de mise en marché (marketing) amplifient l'opportunité et auront un impact sur les délais, le nombre potentiel d'offres et ultimement le prix de vente de la propriété. Les principaux facteurs déterminant la rapidité et le prix de vente sont :

- **Produit**
  - Qualité du produit
  - Qualité de sa présentation [marketing]
- **Visibilité :**
  - Taille de l'audience ciblée (nombre de vues) [marketing]
  - Qualité de l'audience ciblée (courtiers, acheteurs qualifiés et à la recherche, etc.) [marketing]
- **Marché :** Secteur géographique, situation économique, moment de l'année, etc.
- **Concentration des intérêts dans le temps :** La concurrence stimule la bonification des offres.
- **Âge de l'inscription :** Les nouvelles offres déclenchent des alertes. Les offres âgées signalent des problèmes dans la propriété.

## 1. Services standards au marché

Ces services constituent le socle de mon mandat et répondent aux obligations déontologiques et aux pratiques courantes du courtage.

- **Analyse comparative de marché (ACM) :** Détermination du juste prix via l'étude des propriétés vendues et actives.
- **Audit documentaire complet :** Collecte, vérification et analyse de tous les titres et documents requis.
- **Conformité réglementaire :** Rédaction et gestion de tous les formulaires obligatoires de l'OACIQ.
- **Mesurage de précision :** Prise des mesures détaillées de chaque pièce pour une fiche technique exacte.
- **Affichage stratégique :** Installation d'une pancarte distinctive devant la propriété.
- **Affichage sur plateforme inter agences :** Inscription sur Centris et Realtor.
- **Conseils stratégiques :** Éducation sur la garantie légale et les facteurs influençant la valeur.
- **Fourniture d'une boîte à clés :** Permet l'accès aux acheteurs accompagnés d'un courtier lors de visites planifiées
- **Gestion des visites :** Coordination complète des rendez-vous et filtrage des demandes.
- **Qualification financière :** Vérification rigoureuse de la capacité d'achat des candidats avant présentation.
- **Négociation et analyse :** Présentation objective des promesses d'achat et négociation de vos intérêts.
- **Protection légale :** Couverture par l'assurance responsabilité et le Fonds d'indemnisation (FICI).

## 2. Services additionnels inclus dans mon offre "Excellence"

Ces services sont inclus sans frais supplémentaires pour maximiser la visibilité et la qualité de présentation de votre actif.

- **Photographie HDR optimisée :** Prise de photos de haute qualité mettant en valeur les volumes et la lumière.
- **Rédaction marketing :** Création d'une description attrayante et vendeuse pour vos inscriptions.

- **Analyse de rentabilité (SNE)** : Création d'une fiche financière normalisée (particulièrement pour les Plex).
- **Partage sur autres plateforme inter agences et sites** : Partage des inscriptions via DDF (si autorisé par Centris).
- **Visibilité Web élargie** : Publication sur mes sites personnels et le réseau mondial eXp (Québec, Canada, International).
- **Offensive médias sociaux** : Diffusion organique sur Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok et X.
- **Réseautage ciblé** : Envoi de votre propriété à ma base de données d'acheteurs et d'investisseurs actifs.
- **Planification d'événements** : Organisation et promotion de journées « Portes Ouvertes » (si souhaité).

### 3. Services optionnels (Sur mesure)

Ces services impliquent des coûts de production ou des frais publicitaires directs. Sélectionnez ceux qui correspondent à votre stratégie.

	Service	Bénéfice pour vous	Prix (à discuter)
<input type="checkbox"/>	Home Staging (Physique ou Virtuel)	Optimisation de l'aménagement pour aider les acheteurs à se projeter et vendre plus vite.	
<input type="checkbox"/>	Photographie professionnelle & Drone	Qualité visuelle supérieure et vues aériennes montrant l'emplacement du terrain.	
<input type="checkbox"/>	Brochure numérique	Conception d'un feuillet promotionnel détaillé prêt à être partagé.	
<input type="checkbox"/>	Visite virtuelle 3D (Matterport)	Permet une visite immersive 24/7, réduisant les visites inutiles de curieux.	
<input type="checkbox"/>	Vidéo promotionnelle (Cinéma)	Format ultra-engageant pour les réseaux sociaux, augmentant la portée virale.	
<input type="checkbox"/>	Partage sur autres plateformes inter agences et sites	Partage des inscriptions via DDF (si autorisé par Centris).	
<input type="checkbox"/>	Diffusion massive de votre inscription à d'autres courtiers	Hausse la visibilité de votre propriété auprès des acheteurs des courtiers influents des secteurs cibles.	
<input type="checkbox"/>	Publicité numérique payante	Ciblage précis sur Facebook/Google pour rejoindre les acheteurs hors de votre secteur.	
<input type="checkbox"/>	Campagne postale ciblée	Envoi de cartes postales "Nouveau sur le marché" dans un rayon géographique stratégique.	
<input type="checkbox"/>	Site Internet dédié (Landing page)	Une page web unique dédiée uniquement à votre propriété pour un aspect prestige.	

<input type="checkbox"/>	Prospection téléphonique directe	Appels sortants ciblés auprès d'un voisinage ou d'une liste d'investisseurs (commercial).	
--------------------------	----------------------------------	---	--

## Description des unités (imprimer en plusieurs copies pour plus d'unités)

No civic (adresse)	Unité	Niveau	Nbre pièces	Nbre chambres	Nbre salles de bains	Nbre salles d'eau	Date de fin de bail	Loyer	Valeur locative au marché (si différente du loyer actuel)	Inclusions
										<input type="checkbox"/> Chauffage <input type="checkbox"/> Déneigement <input type="checkbox"/> Climatisation <input type="checkbox"/> Électricité <input type="checkbox"/> Meublé <input type="checkbox"/> Nbre stat. intérieurs <input type="checkbox"/> Eau chaude <input type="checkbox"/> Semi-meublé <input type="checkbox"/> Nbre stat. extérieurs <input type="checkbox"/> Taxe d'eau <input type="checkbox"/> Internet <input type="checkbox"/> Loyer mensuel <input type="checkbox"/> Pelouse <input type="checkbox"/> Cable/télé <input type="checkbox"/> Valeur locative
										<input type="checkbox"/> Chauffage <input type="checkbox"/> Déneigement <input type="checkbox"/> Climatisation <input type="checkbox"/> Électricité <input type="checkbox"/> Meublé <input type="checkbox"/> Nbre stat. intérieurs <input type="checkbox"/> Eau chaude <input type="checkbox"/> Semi-meublé <input type="checkbox"/> Nbre stat. extérieurs <input type="checkbox"/> Taxe d'eau <input type="checkbox"/> Internet <input type="checkbox"/> Loyer mensuel <input type="checkbox"/> Pelouse <input type="checkbox"/> Cable/télé <input type="checkbox"/> Valeur locative
										<input type="checkbox"/> Chauffage <input type="checkbox"/> Déneigement <input type="checkbox"/> Climatisation <input type="checkbox"/> Électricité <input type="checkbox"/> Meublé <input type="checkbox"/> Nbre stat. intérieurs <input type="checkbox"/> Eau chaude <input type="checkbox"/> Semi-meublé <input type="checkbox"/> Nbre stat. extérieurs <input type="checkbox"/> Taxe d'eau <input type="checkbox"/> Internet <input type="checkbox"/> Loyer mensuel <input type="checkbox"/> Pelouse <input type="checkbox"/> Cable/télé <input type="checkbox"/> Valeur locative
										<input type="checkbox"/> Chauffage <input type="checkbox"/> Déneigement <input type="checkbox"/> Climatisation <input type="checkbox"/> Électricité <input type="checkbox"/> Meublé <input type="checkbox"/> Nbre stat. intérieurs <input type="checkbox"/> Eau chaude <input type="checkbox"/> Semi-meublé <input type="checkbox"/> Nbre stat. extérieurs <input type="checkbox"/> Taxe d'eau <input type="checkbox"/> Internet <input type="checkbox"/> Loyer mensuel <input type="checkbox"/> Pelouse <input type="checkbox"/> Cable/télé <input type="checkbox"/> Valeur locative




## Prochaines étapes

Optimisons ensemble votre projet de vie. [Cliquer ici](#) pour réserver votre séance d'analyse stratégique.

S'il vous est possible de préalablement rassembler et télécharger les informations et documents requis via les formulaires ci-haut mentionnés, cela maximisera l'efficacité de cette rencontre.

---

## Engagement de conformité

Toutes mes opérations de courtage sont encadrées par la Loi sur le courtage immobilier du Québec. En tant que client, vous bénéficiez de la protection du Fonds d'indemnisation du courtage immobilier (FICI) et de l'assurance responsabilité professionnelle des courtiers.

Je suis enthousiaste à l'idée de vous accompagner dans cette aventure immobilière. Pour toute question ou pour planifier notre rencontre, contactez-moi par téléphone au +1 514-651-7437 ou par courriel à [pierre.vinet@exprealty.com](mailto:pierre.vinet@exprealty.com). À très bientôt !

Cordialement,

### Pierre Vinet

Courtier Immobilier Résidentiel et Commercial / Residential and Commercial Real Estate Broker

T : +1 514-651-7437 | E : [pierre.vinet@exprealty.com](mailto:pierre.vinet@exprealty.com) | [LinkedIn](#)

[Rencontre vidéo](#) | [Appel Internet](#) | [Planifier une rencontre à mon agenda](#)

### eXp Agence Immobilière

Immobilier Pierre Vinet Inc. | [LinkedIn](#)