



Vente Stratégique d'un Immeuble Commercial

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 Commercial

Bonjour,

Je vous remercie chaleureusement pour la confiance que vous m'accordez en me confiant votre projet de vente de votre immeuble commercial.

Vendre un actif commercial demande une approche rigoureuse basée sur le rendement, la conformité environnementale et la solidité des baux. Je déploie une stratégie sur mesure pour maximiser votre RNE (Revenu Net d'Exploitation) et sécuriser votre sortie.

Ce document a pour objectif de vous guider à travers les étapes clés de ce processus stratégique, de lister les informations et documents nécessaires, et de vous présenter l'ensemble des services que je déploie pour maximiser la valeur de votre actif et sécuriser la transaction.

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 approfondie de vos objectifs de sortie (réinvestissement, retraite, optimisation fiscale).
 - Audit préliminaire de la rentabilité : calcul du RNE (Revenu Net d'Exploitation) actuel.
 - Présentation de mon expertise spécifique au marché commercial et de mon offre "Excellence".
 - Établissement de l'échéancier stratégique et identification des jalons critiques.
 - Identification de la liste exhaustive des documents financiers et légaux à rassembler.
- Préparation des lieux** pour prise de photos ([comment se préparer](#))
- Phase 1 (Analyse)**
 - Analyse de vos objectifs patrimoniaux (réinvestissement, fiscalité, horizon de sortie).
 - Établissement du Taux de Capitalisation (Cap Rate) cible selon le secteur et le type d'actif (industriel, bureau, retail).
- Phase 2 (Rencontre sur lieu et Audit technique)** (durant une période ensoleillée) pour :
 - Audit physique du bâtiment : évaluation des systèmes CVAC, de la toiture et de la structure.
 - Analyse exhaustive des baux (Baux NNN vs Bruts, clauses d'indexation, options de renouvellement).
 - Détermination de la valeur marchande via l'approche du revenu (Taux de capitalisation) et l'approche comparative.
 - Vérification de la conformité du zonage et des usages permis auprès de la municipalité.
 - Signature du contrat de courtage commercial (définition de la rétribution, de la durée et des protections).
 - Validation de la structure de détention (personne physique vs morale) et vérification d'identité réglementaire à l'aide de l'application [FINTRACKER](#)
 - Discussion stratégique sur la Garantie Légale de Qualité
 - 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
 - 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 (CCG)
 - Vous accompagner dans la rédaction du Formulaire Déclaration du Vendeur (DV)
 - Si la propriété comprend un immeuble multi logements :**
 - Analyse de conformité des baux et des avis de reconduction selon les normes du TAL
- 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
- Diligence Raisonnable (Crucial)**

- Audit Environnemental** : Explication de l'importance des rapports Phase I et Phase II.
- Certificats d'Attestation (Estoppel)** : Procédure de validation des baux par les locataires avant la clôture.
- Vérification des Livres** : Collaboration avec les comptables pour valider l'historique des revenus et dépenses.
- Sélection et optimisation des photos**
- Saisie des données et images sur Centris**
- Rencontre virtuelle de révision de l'inscription sur Centris**
- Mise en marché**
 - Préparation de la trousse d'information pour investisseurs (CIM - Confidential Information Memorandum).
 - Photographie HDR professionnelle et prises de vues aériennes par drone.
 - Inscription stratégique sur LoopNet, Centris, Realtor et les réseaux eXp Commercial mondial.
 - Diffusion proactive auprès d'un réseau sélectif d'investisseurs qualifiés et de courtiers spécialisés.
 - Création et déploiement de la campagne marketing numérique (LinkedIn, Google, Réseaux Sociaux).
- Négociation et Conditions**
 - Qualification financière et opérationnelle rigoureuse de chaque acheteur potentiel.
 - Gestion stratégique des visites pour minimiser l'impact sur les locataires en place.
 - Analyse et présentation objective des promesses d'achat (Lettres d'intention ou PA).
 - Coordination de la période de diligence raisonnable (Phase I/II environnementale, inspection, baux).
 - Suivi de l'obtention du financement commercial (souvent plus complexe et long).
 - Collaboration avec les notaires et conseillers juridiques pour la clôture de la transaction.

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 :

Caractéristiques de la propriété : Voir tableau plus bas.

Taxes (l'immeuble est assujetti ou n'est pas assujetti à la TPS et à la TVQ) :

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** : Voir tableau des dépenses
- 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)
- Proximité**
 - Sur une voie achalandée
 - Dans un secteur commercial
 - Dans un secteur industriel
- Proximité**

<input type="checkbox"/> Autoroute	<input type="checkbox"/> École primaire	<input type="checkbox"/> Train de banlieue
<input type="checkbox"/> Route	<input type="checkbox"/> École secondaire	<input type="checkbox"/> Piste cyclable
<input type="checkbox"/> Centre commercial	<input type="checkbox"/> Université	<input type="checkbox"/> Hôpital
<input type="checkbox"/> Centre sportif	<input type="checkbox"/> Métro	<input type="checkbox"/> Parc
<input type="checkbox"/> Garderie/CPE	<input type="checkbox"/> Stations d'autobus	

Caractéristiques de la propriété

Numéro de cadastre				
Superficie du terrain				
Type de bâtiment				
Usages autorisés				
Zonage				
Année de construction				
Fondation				
Capacité de charge au sol (lb/pi²)				
Revêtement				
Toiture	Type		Année	
Fenestration	Matériaux		Année	
Largeur (pi)				
Longueur (pi)				
Surface au sol (pi²)				
Nombre d'étages				

Superficie totale (pi2)	
Revêtement de plancher	<input type="checkbox"/> Béton <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> Céramique <input type="checkbox"/> Autre
Hauteur libre sous plafond (pi)	
Type de chauffage	
Équipements de chauffage	<input type="checkbox"/> CVAC (HVAC) <input type="checkbox"/> Unités de toit (RTU) <input type="checkbox"/> Autre :
Puissance électrique	<input type="checkbox"/> Voltage : <input type="checkbox"/> Ampérage :
Système de gicleurs	
Nombre de portes de garages	
Nombre de quais de chargement,	
Grue	<input type="checkbox"/> Capacité (tonnes) :
Nombre de stationnements	<input type="checkbox"/> Intérieurs : <input type="checkbox"/> Extérieurs :
Stationnements extérieurs	
Approvisionnement en eau	<input type="checkbox"/> Aqueduc <input type="checkbox"/> Puit
Évacuation des eaux usées	<input type="checkbox"/> Égouts municipaux <input type="checkbox"/> Fosse septique
Commodités du bâtiment et espaces communs	<input type="checkbox"/> Ascenseur : <input type="checkbox"/> Chute à déchet <input type="checkbox"/> Conciergerie <input type="checkbox"/> Buanderie <input type="checkbox"/> Espace de rangement intérieur <input type="checkbox"/> Espace de rangement extérieur <input type="checkbox"/> Piscine <input type="checkbox"/> Espace pour bicyclette <input type="checkbox"/> Salle d'entraînement <input type="checkbox"/> Sauna <input type="checkbox"/> Spa

Tableau des dépenses

Dépense	Montant
Taxes Municipale	
Taxes Scolaire	

Assurance de l'immeuble (incluant la responsabilité civile)	
Énergie (annuelle)	<input type="checkbox"/> Électricité : <input type="checkbox"/> Gaz Naturel : <input type="checkbox"/> Mazout :
Frais de gestion immobilière (si applicable)	
Concierge	
Ascenseur(s)	
Contenant sanitaire	
Entretien préventif	
Déneigement	
Pelouse	
Ordures	
Équipement (location)	
Publicité	
Sécurité	
Télécommunications	
Autres	

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

No civic (adresse)	Local #	Type d'usage	Nom du Locataire	Loyer mensuel	Type de bail (NNN/Brut)	Frais suppl.	Indexation annuelle	Fin du bail	Inclusions
					<input type="checkbox"/> Brut <input type="checkbox"/> Net <input type="checkbox"/> Net Net <input type="checkbox"/> Net Net Net				<input type="checkbox"/> Taxes <input type="checkbox"/> Assurances <input type="checkbox"/> Gestion <input type="checkbox"/> Chauffage <input type="checkbox"/> Électricité <input type="checkbox"/> Eau chaude <input type="checkbox"/> Taxe d'eau <input type="checkbox"/> Pelouse <input type="checkbox"/> Déneigement <input type="checkbox"/> Meublé <input type="checkbox"/> Semi-meublé <input type="checkbox"/> Internet <input type="checkbox"/> Climatisation <input type="checkbox"/> Nettoyage <input type="checkbox"/> Nbre stat. intérieurs <input type="checkbox"/> Nbre stat. extérieurs
					<input type="checkbox"/> Brut <input type="checkbox"/> Net <input type="checkbox"/> Net Net <input type="checkbox"/> Net Net Net				<input type="checkbox"/> Taxes <input type="checkbox"/> Assurances <input type="checkbox"/> Gestion <input type="checkbox"/> Chauffage <input type="checkbox"/> Électricité <input type="checkbox"/> Eau chaude <input type="checkbox"/> Taxe d'eau <input type="checkbox"/> Pelouse <input type="checkbox"/> Déneigement <input type="checkbox"/> Meublé <input type="checkbox"/> Semi-meublé <input type="checkbox"/> Internet <input type="checkbox"/> Climatisation <input type="checkbox"/> Nettoyage <input type="checkbox"/> Nbre stat. intérieurs <input type="checkbox"/> Nbre stat. extérieurs
					<input type="checkbox"/> Brut <input type="checkbox"/> Net <input type="checkbox"/> Net Net <input type="checkbox"/> Net Net Net				<input type="checkbox"/> Taxes <input type="checkbox"/> Assurances <input type="checkbox"/> Gestion <input type="checkbox"/> Chauffage <input type="checkbox"/> Électricité <input type="checkbox"/> Eau chaude <input type="checkbox"/> Taxe d'eau <input type="checkbox"/> Pelouse <input type="checkbox"/> Déneigement <input type="checkbox"/> Meublé <input type="checkbox"/> Semi-meublé <input type="checkbox"/> Internet <input type="checkbox"/> Climatisation <input type="checkbox"/> Nettoyage <input type="checkbox"/> Nbre stat. intérieurs <input type="checkbox"/> Nbre stat. extérieurs
					<input type="checkbox"/> Brut <input type="checkbox"/> Net <input type="checkbox"/> Net Net <input type="checkbox"/> Net Net Net				<input type="checkbox"/> Taxes <input type="checkbox"/> Assurances <input type="checkbox"/> Gestion <input type="checkbox"/> Chauffage <input type="checkbox"/> Électricité <input type="checkbox"/> Eau chaude <input type="checkbox"/> Taxe d'eau <input type="checkbox"/> Pelouse <input type="checkbox"/> Déneigement <input type="checkbox"/> Meublé <input type="checkbox"/> Semi-meublé <input type="checkbox"/> Internet <input type="checkbox"/> Climatisation <input type="checkbox"/> Nettoyage <input type="checkbox"/> Nbre stat. intérieurs <input type="checkbox"/> Nbre stat. extérieurs

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)
- Certificat de localisation (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)
- Relevés de consommation d'énergie (12 mois) pour les espaces communs et les unités à la charge du propriétaire
- Certificat d'assurance détaillé (mentionnant la prime annuelle et la couverture)
- Solde Hypothécaire (à être fourni de votre institution financière)
- Grille des usages permis de la municipalité
- Loyers (Rent Roll)
- Estoppel** : Certificats d'attestation signés par les locataires (crucial pour le financement de l'acheteur).

Si applicable :

- Rapports d'Environnement :
 - Phase I (s'ils datent de moins de 5 ans).
 - Phase II (s'ils datent de moins de 5 ans).
- Plans (s'ils sont disponibles) :
 - Architecturaux
 - Mécanique (AS-BUILT)
 - Électriques
- Rapport d'inspection préventive ou carnet d'entretien.
- Liste des rénovations majeures avec factures (toiture, CVAC, fenestration).
- Certificats d'occupation et permis de zonage.
- Contrats de services (Déneigement, entretien, ascenseurs).
- Permis et factures des rénovations majeures (toiture, fenêtres, drain français, etc.)
- Rapports d'inspection ou expertises
- Plans et devis de l'immeuble
- Si la propriété comprend des unités résidentielles :**
 - Copie des baux, avis de renouvellements, et réponses des locataires
 - Factures pour services (déneigement, entretien pelouse, etc.)
 - Historique des augmentations de loyer et copies des avis de modification du bail (dernières 3 années)
- 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 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, ou alors compléter ce [formulaire](#))
- [Annexe L – Immeuble](#) (si immeuble locatif)
- Annexe AC

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 de la valeur au marché

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

Analyse du ratio prix de vente / évaluation municipale pour valider la pertinence du positionnement dans le secteur 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.

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 ACM/Revenu :** Évaluation basée sur les comparables et le rendement (Cap Rate).
- **Audit documentaire complet :** Collecte, vérification et analyse de tous les titres et documents requis.
- **Conformité OACIQ :** Rédaction rigoureuse de tous les formulaires légaux et protections.
- **Gestion transactionnelle :** Suivi des documents, des délais et coordination des intervenants.
- **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.

- **Mémoire d'Information Confidentiel (CIM)** : Un dossier de présentation de 15+ pages pour les investisseurs.
- **Étude de potentiel** : Analyse de densification ou de changement d'usage pour augmenter la valeur résiduelle du terrain.
- **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 RNE (Revenu Net d'Exploitation)** : Création d'une fiche financière normalisée (particulièrement pour les Plex).
- **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"/>	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"/>	Publication sur LoopNet et autres MLS payants	Maximise la visibilité auprès d'audience commerciale	
<input type="checkbox"/>	Achat ou génération de liste de prospects ciblés	Permet de maximiser la portée et le ciblage des audiences auxquelles l'opportunité sera présentée	
<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).	

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

Préparation pour la séance de photos

Checklist pour l'extérieur

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

Checklist pour l'intérieur

- Nettoyez les planchers et les fenêtres
- Cachez tous les articles personnels
- Cachez toutes les poubelles (cuisine et salles de bain)
- Remplacez les ampoules brûlées

- Cachez les fils visibles (câbles, rallonges, etc., sans débrancher les lumières)
- Assurer la propreté des aires de réception, dégager les quais de chargement et s'assurer que les zones techniques (salles électriques/mécaniques) sont accessibles et ordonnées.

Ce qu'on fait

- Ajuster les stores et l'éclairage pour obtenir la meilleure exposition possible

Ce que l'on ne fait pas

- Déplacer ou réarranger les meubles
- Toucher les articles personnels

Rappel important

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

Délais de conformité

[Document explicatif](#)

- Suivi rigoureux des conditions de la promesse d'achat (inspection, financement, revue des documents)
- Vérification finale de la protection FICI et de l'assurance responsabilité professionnelle

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. 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 | [LinkedIn](#)

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

eXp Agence Immobilière

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