

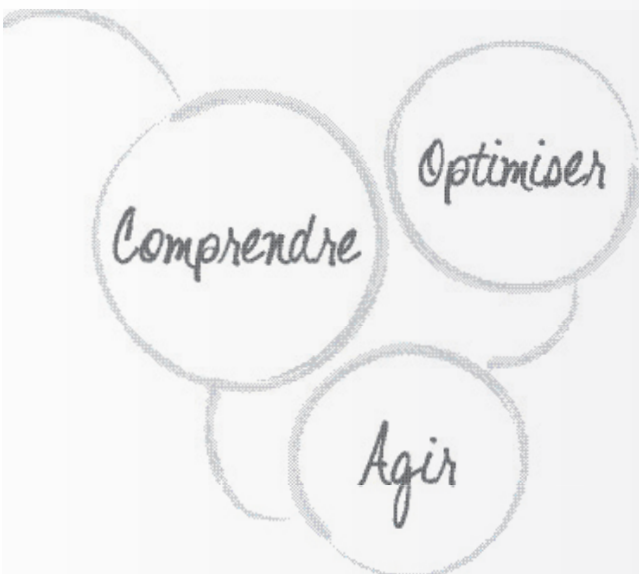
iStratégie

MIEUX VENDRE tout simplement

La propriété est l'un des actifs les plus importants, sinon le plus important pour les consommateurs. Lorsqu'il s'agit de vendre sa maison en toute sécurité et avec efficacité, il faut pouvoir compter sur un courtier expérimenté, qui sait planifier toutes les étapes, y compris une mise en marché dynamique et un suivi rigoureux.

Avec moi et la stratégie de vente que je propose, vous êtes assuré de :

VENDRE et **d'obtenir le meilleur prix possible**
dans les meilleurs délais.



Une mise en marché efficace

- Profiter du programme **iTransaction sécurisée** qui garantit l'état et la valeur de l'immeuble à vendre. Dans le cadre de ce programme, on requiert les services de différents professionnels, soit l'expert qualifié pour l'inspection, l'évaluateur agréé ou tout autre intervenant jugé pertinent.
- Installer l'enseigne professionnelle « À vendre », utilisée partout au Québec par les membres du RCIIQ.
- Faire photographier l'immeuble par un photographe professionnel, service régulier ou HDR (High Dynamic Range), pour proposer une qualité d'image exceptionnelle et mieux faire valoir les caractéristiques de la propriété et ainsi susciter davantage l'intérêt des acheteurs.
- Inscrire l'immeuble sur les sites Web leaders du courtage immobilier québécois et canadien soit : Centris.ca, le réseau MLS (service inter-agences); nosadresses.com, (le site phare des courtiers immobiliers indépendants du Québec) et l'application mobile Realtor.ca
- Profiter du programme iVisibilité qui permet l'affichage de la propriété sur plus de 20 sites Internet les plus populaires.
- Bénéficier des ententes de réciprocité inter-courtiers pour l'affichage de la propriété sur des milliers de sites Web de courtiers immobiliers indépendants au Québec.
- Diffuser la propriété sur les réseaux sociaux tels Facebook et Twitter.
- Annoncer la propriété dans les journaux locaux et nationaux.
- Annoncer l'information dans les magazines spécialisés.
- Organiser une ou plusieurs visites libres et les publiciser.

Des actions concrètes pour des résultats garantis

Tout plan de mise en marché doit s'accompagner de mesures de suivi régulier auprès du client. En tant que membre du Réseau des courtiers immobiliers indépendants du Québec (RCIIQ), je suis en mesure de vous fournir des moyens concrets de suivi pour assurer une transparence des actions et favoriser des ajustements ponctuels, s'il y a lieu, tout au cours de notre campagne de mise en marché.

- Accès à l'Espace client de mon portail Web pour connaître toute l'activité entourant la vente de l'immeuble soit, le suivi du dossier de vente, les statistiques d'achalandage de la propriété sur le Web, des informations sur le marché immobilier, des commentaires et recommandations, et plus encore.
- Réception d'un rapport standard d'activités avec suivi téléphonique ou en personne.
- Analyse rigoureuse du dossier tous les 21 jours, afin d'examiner la situation globale, en tirer des conclusions et recommandations et poser les actions requises après accord du client.

Voilà en résumé tout ce que je vous propose pour BIEN VENDRE votre propriété.



CAROLINE NADEAU

Courtier immobilier agréé DA et hypothécaire

GHISLAIN CLOUTIER

Courtier immobilier et hypothécaire

Tél. : 819 821-0000

Télec. : 819 821-9199

www.prismeimmobilier.com

ghislain.cloutier@prismeimmobilier.com

caroline.nadeau@prismeimmobilier.com



PRISME AGENCE
IMMOBILIÈRE
IMMOBILIER