



Guide du vendeur

ANTOINE MORIN | Courtier Immobilier



UN ACCOMPAGNEMENT STRATÉGIQUE ET PERSONNALISÉ POUR LA VENTE DE VOTRE PROPRIÉTÉ

- 04** L'approche Antoine Morin
 - 05** Ma vision de l'immobilier
 - 06** Royal LePage au Sommet
 - 07** Notre stratégie gagnante de vente
 - 13** Plus qu'une transaction, un partenariat
 - 14** Conseils d'expert pour vendre vite et bien
 - 15** Mon engagement
-



L'APPROCHE **ANTOINE MORIN**



Un accompagnement humain,
stratégique et ancré dans la réalité locale.

Originaire des Cantons-de-l'Est et résident de Sherbrooke depuis 2019, j'ai toujours été profondément attaché à ma région. Mon parcours dans le domaine de la vente, amorcé en 2017, m'a permis de développer un sens aiguisé du service client, une rigueur professionnelle, ainsi qu'un profond désir d'aider les gens à prendre des décisions éclairées et rentables.

Aujourd'hui, en tant que courtier immobilier, j'unis ces compétences à ma passion pour l'habitation, le développement patrimonial et l'humain. Je connais les dynamiques du marché local, je comprends les besoins des familles d'ici, et je travaille chaque jour à créer des résultats concrets pour mes clients — dans un climat de confiance, de transparence et d'engagement.



MA VISION DE L'IMMOBILIER



Plus qu'un métier, une passion humaine. Chaque client, chaque projet est une histoire unique.



Votre objectif au cœur de tout. Une approche authentique et un service centré sur vos besoins réels.



Bâtir une confiance solide pour transformer vos rêves en réalité.



MON RÔLE POUR VOUS :



Conseiller pour vous éclairer.



Stratège pour optimiser votre projet.



Négociateur pour défendre vos intérêts.



Allié de confiance à chaque étape.



Royal LePage au Sommet

UN SAVOIR-FAIRE QUI
COUVRE TOUTE LA RÉGION

NOS POINTS FORTS :

- Une connaissance inégalée du terrain :
Bien plus que des chiffres, notre expertise couvre chaque quartier, chalet au bord d'un lac ou terre agricole de la région.
- Des courtiers d'ici :
Profondément enracinés et impliqués dans la communauté, nos experts connaissent intimement les Cantons-de-l'Est.
- Expertise et formation continue :
Une combinaison gagnante pour évaluer avec précision les tendances et la valeur réelle de votre propriété.

NOTRE ENGAGEMENT ENVERS VOUS :

- ✓ Maximiser vos opportunités, que vous soyez acheteur ou vendeur.
- ✓ Vous accompagner avec un professionnalisme reconnu dans la région.
- ✓ Vous assurer les services d'un véritable leader pour mettre toutes les chances de votre côté.

NOTRE STRATÉGIE GAGNANTE

Les 3 étapes clés pour vendre votre propriété au meilleur prix et dans les meilleures conditions.



LES PILIERS DE VOTRE SUCCÈS



1 Le juste prix : La fondation de votre succès
Nous commençons par une analyse rigoureuse du marché et des propriétés comparables pour établir un prix de vente stratégique. Cette fondation est essentielle pour attirer les bons acheteurs et vendre rapidement.



2 La mise en valeur : Une visibilité maximale
Ensuite, nous assurons une visibilité maximale à votre propriété grâce à des photos professionnelles et un plan de marketing intégré. Nous la diffusons sur les portails majeurs et via des publicités ciblées pour rejoindre un maximum d'acheteurs qualifiés.



3 La négociation & la sécurité : Vos intérêts protégés
Enfin, mon expertise en négociation vise à maximiser votre gain lors des offres. Je sécurise chaque étape de la transaction en veillant à la conformité de tous les documents pour protéger vos intérêts et vous offrir une tranquillité d'esprit absolue.



LE JUSTE PRIX

La fondation de votre succès

La vente de votre propriété au meilleur prix possible commence par une étape cruciale : établir sa juste valeur marchande. Un prix bien ajusté dès le départ attire des acheteurs sérieux, suscite plus de visites et permet de vendre dans les meilleurs délais. Notre approche n'est pas basée sur une intuition, mais sur une analyse factuelle et approfondie.

Étape 1 : Effectuer un aperçu du marché professionnel.
Nous analysons les tendances actuelles, la demande et l'inventaire dans votre secteur.

Étape 2 : Présenter des propriétés comparables vendues.
Nous vous montrons à quel prix se sont vendues des maisons similaires à la vôtre récemment.

Étape 3 : Étudier l'historique et l'état de votre maison.
Chaque propriété est unique ; nous évaluons ses caractéristiques spécifiques, ses rénovations et ses atouts.

Étape 4 : Proposer un prix de vente stratégique.
En nous basant sur toutes ces données, nous vous proposons un prix compétitif pour atteindre vos objectifs.

Étape 5 : Estimer le produit net issu de la vente.
Nous vous fournissons une estimation claire et transparente du montant que vous recevrez après la transaction.



LA MISE EN VALEUR

Une visibilité maximale

Une fois le bon prix établi, notre mission est de faire en sorte que votre propriété soit vue par le plus grand nombre d'acheteurs qualifiés. Pour cela, nous déployons une stratégie marketing complète qui va bien au-delà de la simple pancarte. Notre but : créer un véritable "coup de cœur" et une demande forte.



Une mise en valeur professionnelle : Nous utilisons des photos et des vidéos de haute qualité pour présenter votre propriété sous son meilleur jour, car la première impression est cruciale.



Une diffusion multiplateforme :

Nous gérons la présence en ligne de votre propriété sur les sites incontournables comme centris.ca et royallepage.ca. Nous ciblons activement les acheteurs grâce à des publicités performantes sur les réseaux sociaux afin d'accroître la visibilité de votre inscription.



Une gestion des visites impeccable :

Nous organisons et gérons les visites libres et privées, en répondant à toutes les questions des acheteurs potentiels et en mettant en avant les points fort de votre maison.





AMPLIFIER LA VISIBILITÉ

L'effet levier de Facebook : Votre rôle est essentiel!

Nous assurons une visibilité maximale à votre propriété en combinant une affiche prestigieuse avec photos professionnelles à une mise en vedette sur les portails majeurs comme Centris et Royallepage.ca. Cette exposition est ensuite amplifiée par des publicités ciblées sur Facebook et Google, et nous comptons sur votre aide pour partager la publication afin de mobiliser votre réseau et décupler la portée.



Suivez Antoine Morin - Courtiez immobilier sur Facebook :
<https://www.facebook.com/antoine.morin>



Partagez la publication de votre maison sur votre propre mur!



Invitez votre réseau à partager la même publication. Chaque partage expose votre propriété à des centaines de nouvelles personnes.



LA NÉGOCIATION & LA SÉCURITÉ

Vos intérêts protégés



C'est à l'étape finale que notre expertise fait toute la différence. Notre rôle est double : négocier la transaction la plus favorable pour vous, tout en assurant une sécurité juridique et administrative complète. Vous pouvez avoir l'esprit tranquille, votre plus grand investissement est entre de bonnes mains.

L'Art de la négociation. Nous la mettons à votre service pour :

- Préqualifier les acheteurs afin de ne retenir que les offres sérieuses.
- Gérer les contre-offres de manière stratégique.
- Optimiser les situations d'offres multiples pour vous donner l'avantage.
- Négocier une transaction en tout point favorable pour vous.

Une protection avant tout. Nous nous engageons à :

- Agir comme médiateur entre vous et les autres parties.
- Veiller à ce que tous les documents nécessaires soient remplis en bonne et due forme, dans le respect des lois.
- Vous offrir la tranquillité d'esprit grâce au programme exclusif Protection Royale, qui vous couvre contre les vices cachés et inclut une assistance juridique.



PLUS QU'UNE TRANSACTION, UN PARTENARIAT

Ce que mes clients ont témoigné



Charlotte - Vendeuse

Antoine Morin est un courtier immobilier exceptionnel! Toujours à l'écoute de nos besoins, il a su nous accompagner avec professionnalisme à chaque étape. Son approche humaine et son expertise font toute la différence. Je le recommanderais sans hésiter à tous ceux qui cherchent un courtier de confiance. Merci encore, Antoine!



Mathieu - Vendeur

Très satisfait du service d'Antoine! Malgré mes milles et une question au niveau du courtage il a su garder un professionnalisme hors pair et une patience inébranlable. J'ai réussi à obtenir des réponses à absolument tout, mais quand je dis tout c'est vraiment TOUT!! Pour mes futurs achats et ventes je sais que je vais passer par nul autre que lui et vous devriez faire de même si vous souhaitez une transaction sans tracas et dans la rapidité.



Anthony et Laurie - Vendeurs

Super service reçu par M Morin, accompagnement du début à la fin et des réponses rapide à toutes mes questions. Je recommande fortement. Votre recherche de courtier s'arrête ici!



Eric - Vendeur

Antoine est un courtier dynamique avec une attitude très professionnelle. Il est évident que vous serai entre bonnes mains, de plus, la bonne humeur d'Antoine rendra l'expérience d'autant plus plaisante. Je vous le recommande !!



CONSEILS D'EXPERT POUR VENDRE VITE ET BIEN



1. OPTEZ POUR UN SERVICE CLÉ EN MAIN

L'avantage principal de faire affaire avec un courtier est la tranquillité d'Esprit. Un service clé en main signifie que je gère pour vous l'entièreté du processus : L'évaluation stratégique, le marketing professionnel, la coordination des visites, la négociation et toute la documentation complexe. Mon but est de vous faire économiser temps et efforts tout en maximisant le résultat de votre vente.

2. PRÉPAREZ VOTRE PROPRIÉTÉ À PETIT BUDGET

Nul besoin de rénover de fond en comble pour séduire les acheteurs. Souvent, les gestes les plus simples ont le plus grand impact :

- Désencombrez et dépersonnalisez : Permettez aux visiteurs de s'imaginer vivre chez vous.
- Nettoyez en profondeur : Une maison impeccable inspire confiance.
- Maximisez la lumière : Ouvrez les rideaux et nettoyez les fenêtres.
- Petites réparations : Une touche de peinture fraîche ou des poignées de porte neuves peuvent faire toute la différence.

3. LE PIÈGE DES COMMISSIONS À RABAIS

Une commission réduite peut sembler alléchante, mais elle cache souvent des services réduits : moins de budget pour la publicité, moins de disponibilité pour les visites et parfois moins de motivation à négocier le meilleur prix pour vous. Un marketing puissant et une négociation experte sont des investissements qui rapportent souvent bien plus que l'économie réalisée sur une commission.

4. LE DANGER D'UN PRIX DE VENTE SURÉVALUÉ

Il est tentant de choisir le courtier qui vous propose le prix le plus élevé. Cependant, un prix irréaliste est la meilleure façon de faire stagner une propriété sur le marché. Elle perdra son attrait de "nouveauté", accumulera les jours de présence en ligne et finira souvent par se vendre à un prix inférieur après plusieurs baisses. Un prix juste et stratégique, basé sur une analyse de marché rigoureuse, attirera beaucoup plus d'acheteurs sérieux et créera les conditions pour une vente optimale.



MON ENGAGEMENT : VOTRE TRANQUILITÉ D'ESPRIT



UNE STRATÉGIE DE PRIX JUSTE ET EFFICACE

Je ne vous présenterai jamais un prix gonflé pour vous plaire. Mon évaluation se base sur des données de marché précises pour positionner votre propriété de manière compétitive et obtenir le meilleur résultat possible.

UN MARKETING DE QUALITÉ PROFESSIONNELLE

Votre propriété sera mise en valeur par des photos de haute qualité et bénéficiera d'un plan marketing puissant sur toutes les plateformes clés, incluant Centris, royallepage.ca et les publicités ciblées.

UNE GESTION COMPLÈTE ET RIGOUREUSE

Je m'occupe de l'organisation de toutes les visites, de la préqualification des acheteurs, de la gestion des appels et de la coordination avec tous les intervenants (inspecteurs, notaires, etc.)

UNE NÉGOCIATION DANS VOTRE MEILLEUR INTÉRÊT

Ma formation et mon expérience en négociation sont mises à votre service pour défendre vos intérêts, gérer les contre-offres et optimiser les situations d'offres multiples afin de maximiser votre profit.

UNE SÉCURITÉ ABSOLUE

Je m'assure que toute la documentation soit conforme aux lois et règlements en vigueur pour vous protéger tout au long de la transaction. Vous bénéficiez également de la Protection Royale, une assurance exclusive contre les vices cachés.





Antoine Morin
Courtier Immobilier

819-868-5000

antoinemorin@royalpage.ca

<https://www.royalpage.ca/fr/agent/quebec/magog/antoine-morin>

Royal LePage Au Sommet
250 rue Principale Ouest, Magog, QC, J1Z 2A5

