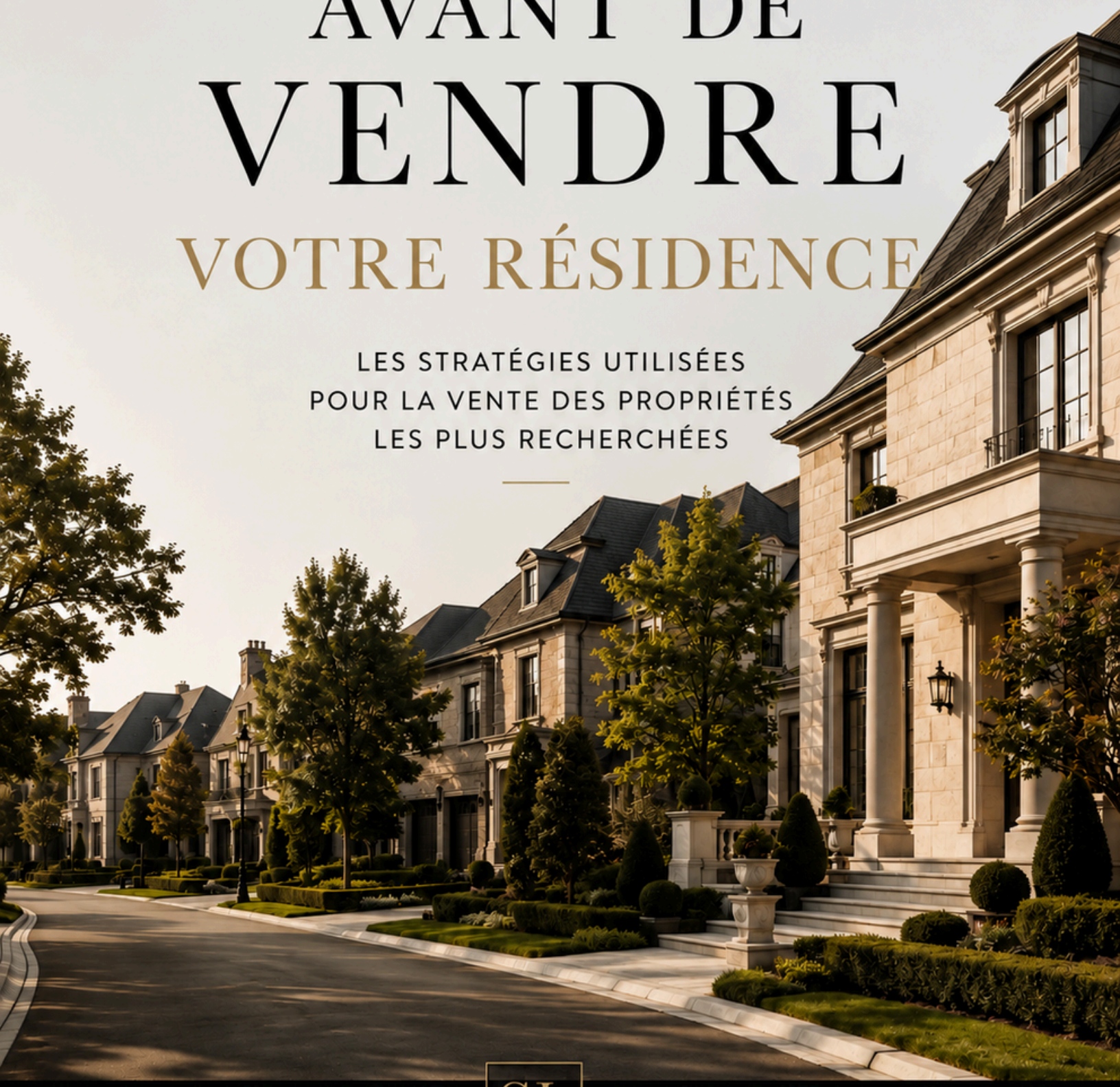
AVANT DE VENDRE

VOTRE RÉSIDENCE

LES STRATÉGIES UTILISÉES
POUR LA VENTE DES PROPRIÉTÉS
LES PLUS RECHERCHÉES



SL

STÉPHANE LABERGE
COURTIER IMMOBILIER



Stéphane Laberge

Je suis un courtier immobilier d’expérience, spécialisé dans le marché des propriétés haut de gamme, et j’offre un service bilingue. Deux valeurs me définissent autant dans ma vie personnelle que professionnelle : le respect et l’intégrité.

Grâce à mes compétences en stratégies de vente, marketing et négociation, je mets en place des mises en marché structurées et performantes afin de maximiser les résultats de chaque transaction. Entouré d’une équipe multidisciplinaire, j’assure une prise en charge complète et une mise en valeur optimale des propriétés.

Récipiendaire de prix d’excellence depuis plus de 15 ans, je me distingue par mon dynamisme, ma rigueur et mon engagement envers mes clients.

AU FIL DE CES PAGES...

Introduction

Pourquoi une propriété de prestige mérite une approche différente.

Chapitre 1 — Le projet de vie
Avant de vendre une propriété, il faut comprendre ce que cette vente permettra de réaliser.

Chapitre 2 — Préparer la mise en marché
Révéler toute la valeur d'une résidence demande bien plus qu'une séance photo.

Chapitre 3 — La relocalisation
Une transaction réussie se mesure aussi par la qualité de la transition qu'elle permet.

Chapitre 4 — Le plan de match
Lorsque chaque décision s'inscrit dans une stratégie globale, la transaction prend une tout autre dimension.

Conclusion
Les meilleures transactions laissent beaucoup plus qu'un acte de vente.

AVANT DE *vendre*

Une propriété de prestige ne se résume jamais à son architecture, à son emplacement ou à sa valeur marchande.

Elle représente des années de décisions, de projets, de souvenirs et d'investissements. Lorsqu'arrive le moment de la vendre, il est naturel de vouloir obtenir le meilleur prix possible.

Mais une transaction de prestige ne se mesure pas uniquement par son résultat financier.

Elle se mesure également par la qualité des décisions qui auront permis d'y parvenir.
Les pages qui suivent proposent une façon différente d'aborder cette réflexion.

Parce qu'une résidence d'exception mérite plus qu'une simple mise en marché. Elle mérite une véritable stratégie.



Le succès d'une transaction commence bien avant la première visite.

VENDRE UNE PROPRIÉTÉ DE PRESTIGE :

Une réalité à part entière



Il arrive un moment où une résidence cesse d'être simplement une maison.
Elle devient le reflet d'un parcours.
C'est l'histoire d'une famille qui y a vu grandir ses enfants.
D'un entrepreneur qui y a célébré ses réussites.
D'un couple qui a choisi cet endroit pour la qualité de vie qu'il offrait.
Au fil des années, cette propriété s'est enrichie d'une histoire, de souvenirs et de décisions qui dépassent largement les murs qui la composent.

CHAPITRE UN

Le projet de vie

Toute transaction immobilière commence par une question que l'on pose rarement en premier : pourquoi vendez-vous maintenant ?

Derrière chaque résidence se cache un projet de vie. Comprendre ce projet est la première étape d'une stratégie qui permettra de réussir la vente… et la transition vers la prochaine étape.



« Les meilleures stratégies ne commencent jamais par le prix.
Elles commencent par une conversation. **»**

LE PROJET DE VIE

Le véritable point de départ

Lorsque des propriétaires décident de vendre leur résidence, une question revient presque toujours très rapidement :

« Combien vaut notre propriété ? »

C'est une réaction parfaitement naturelle. Après tout, la valeur marchande représente souvent la première information que l'on souhaite connaître. Pourtant, avec les années, une autre question s'est révélée beaucoup plus importante.

Une question que l'on pose rarement au début d'une rencontre, mais qui influence pourtant toutes les décisions qui suivront.

Pourquoi souhaitez-vous vendre maintenant ?



Pourquoi souhaitez-vous vendre maintenant ?
À première vue, cette question semble simple. La réponse l'est beaucoup moins.

Certaines personnes préparent leur retraite depuis plusieurs années et souhaitent se rapprocher de leurs enfants ou de leurs petits-enfants. D'autres viennent d'accepter un nouveau défi professionnel qui les amènera à changer de région. Certains recherchent une résidence plus facile à entretenir. D'autres souhaitent au contraire réaliser un nouveau projet immobilier. Dans chacun de ces cas, la propriété est la même.Le projet, lui, est complètement différent.

Et c'est précisément là que commence une transaction de prestige.



Conseil d’expert

Commencez par votre projet, pas par votre propriété.

La première question que l'on pose est souvent : **Combien vaut ma propriété ?**
La plus importante est pourtant : **Pourquoi est-ce que je souhaite vendre ?**

Votre réponse influencera toutes les décisions qui suivront : le moment de la mise en marché, la stratégie de vente, le choix de votre prochaine résidence et même les conditions que vous accepterez lors d'une offre d'achat.
Deux propriétés comparables peuvent nécessiter des approches complètement différentes simplement parce que leurs propriétaires poursuivent des objectifs différents.

Avant de parler de votre maison, prenez le temps de définir votre projet de vie. C'est cette réflexion qui donnera une direction à toute votre démarche.



DEUX PROPRIÉTÉS COMPARABLES

Deux stratégies complètement différentes

Martin et Sophie

Après plus de vingt ans dans leur résidence, Martin et Sophie souhaitent amorcer une nouvelle étape de leur vie. Leur projet est clair : vendre dans les meilleures conditions afin de s'établir à Bromont pour leur retraite.
N'ayant aucune urgence, ils peuvent choisir le moment idéal pour mettre leur propriété en marché et privilégier une stratégie orientée vers la maximisation de sa valeur.

Isabelle

Une nouvelle opportunité professionnelle l'amène à déménager dans une autre ville dans les prochains mois. Son objectif demeure d'obtenir un excellent prix, mais la coordination entre la vente de sa résidence actuelle et l'achat de la prochaine devient un élément déterminant.
Dans cette situation, le calendrier et la planification prennent une importance aussi grande que le prix obtenu.

La maison n'a peut-être pas changé. Le projet de vie, lui, change tout.



CHAPITRE DEUX

Préparer la mise en marché

Une résidence remarquable mérite une préparation à sa hauteur.



UNE PREMIÈRE IMPRESSION
qui ne revient jamais

La mise en marché d'une résidence ne débute pas le jour où l'annonce est publiée. Elle commence bien avant.

Les propriétaires sont souvent surpris d'apprendre que les plus belles ventes sont rarement le fruit du hasard. Elles résultent d'une préparation minutieuse où chaque détail est pensé pour mettre la propriété en valeur et permettre aux acheteurs de s'y projeter dès les premières secondes.
Dans le marché des résidences d'exception, cette première impression est déterminante.

Avant même de franchir le seuil de la porte, les acheteurs ont déjà consulté les photographies, la vidéo, les plans et la description de la propriété. Ils se sont créé une image mentale de ce qu'ils s'apprêtent à découvrir.
Si cette première impression inspire confiance, élégance et qualité, la visite débute dans les meilleures conditions.

C'est pourquoi une préparation professionnelle dépasse largement le simple ménage ou le rangement des pièces. Elle consiste à révéler le plein potentiel d'une résidence sans la transformer, en mettant en valeur son architecture, sa luminosité, ses volumes et son caractère unique.

Parfois, quelques ajustements suffisent : déplacer certains meubles, alléger la décoration, harmoniser les couleurs, optimiser l'éclairage ou soigner l'aménagement extérieur. Pris individuellement, ces détails peuvent sembler anodins. Ensemble, ils transforment complètement la perception d'une propriété.

L'objectif n'est pas de créer une maison parfaite. L'objectif est de permettre au futur acheteur d'imaginer qu'elle pourrait devenir la sienne.

Une première impression dure quelques secondes.
Son impact peut influencer toute une transaction.

CHAQUE DÉTAIL COMPTE

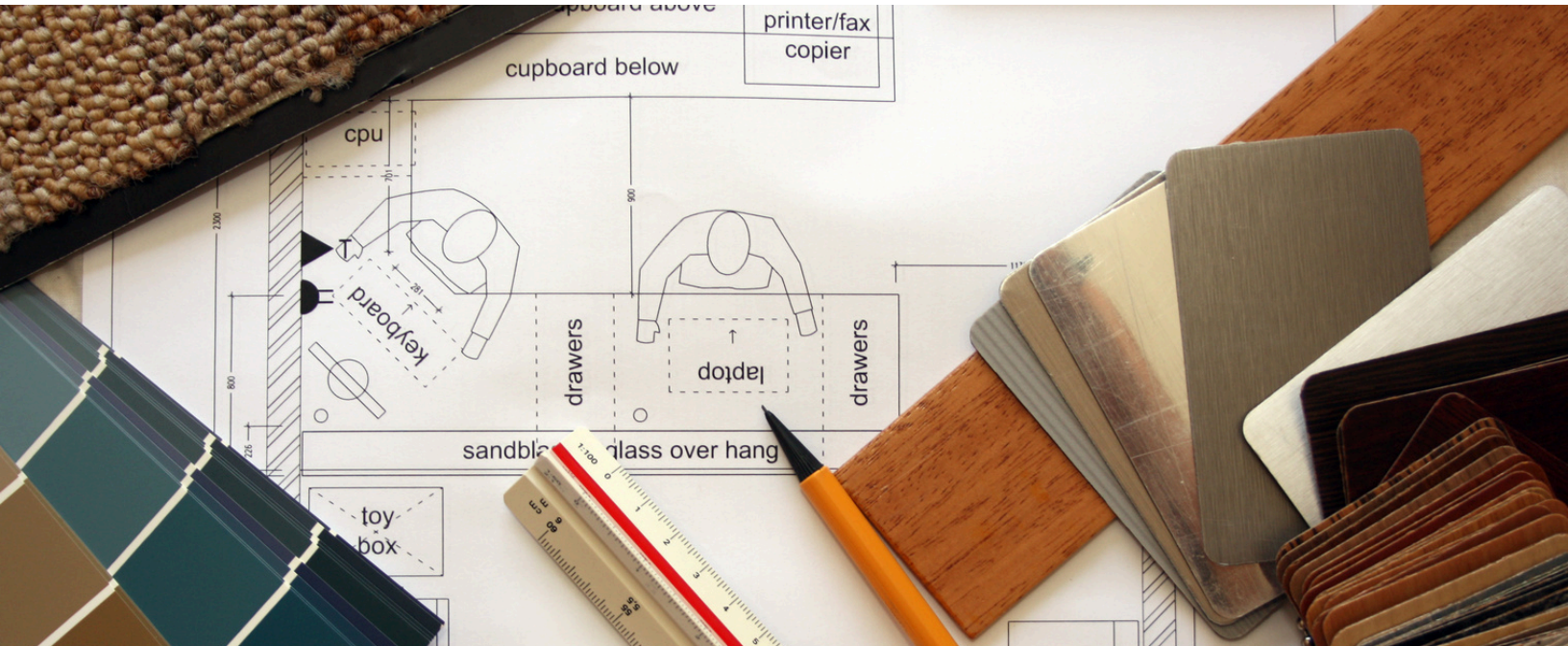
Ce sont souvent les petits détails qui créent les plus grandes différences.

On croit parfois qu'il faut entreprendre des rénovations importantes pour augmenter la valeur perçue d'une propriété.

Dans la majorité des cas, ce n'est pas nécessaire.
Ce sont souvent de nombreuses petites interventions, réalisées avec méthode, qui changent complètement l'impression ressentie par un acheteur dès son arrivée.

Une résidence lumineuse, épurée et chaleureuse permet à l'acheteur de s'imaginer rapidement chez lui. À l'inverse, une pièce surchargée ou une décoration trop personnelle peut détourner son attention des véritables qualités de la propriété.

La préparation consiste avant tout à mettre la résidence en valeur… sans lui faire perdre son authenticité.



AVANT CHAQUE MISE EN MARCHÉ, NOUS ANALYSONS :

✔️ **Luminosité**
La lumière révèle les volumes et crée une ambiance chaleureuse. Avant chaque séance photo, nous analysons la lumière naturelle afin de mettre en valeur les plus beaux espaces de la résidence.

✔️ **Aménagement**
Chaque pièce doit raconter une histoire. Le mobilier est parfois repositionné afin de favoriser la circulation, d'agrandir visuellement l'espace et de créer une atmosphère accueillante.

✔️ **Points de vue**
L'œil doit être guidé vers les plus beaux atouts de la propriété. Les perspectives, les ouvertures, les foyers, les escaliers ou les vues sur l'extérieur deviennent naturellement les points d'intérêt.

✔️ **Mise en valeur**
Quelques ajustements peuvent transformer une perception. Une décoration épurée, quelques accessoires soigneusement choisis et une végétation bien intégrée permettent de révéler le caractère unique d'une résidence.

✔️ **Ambiance**
Les acheteurs n'achètent pas seulement une propriété. Ils achètent une émotion. L'objectif est de créer une atmosphère dans laquelle ils pourront facilement s'imaginer vivre.



UNE ÉQUIPE DERRIÈRE CHAQUE RÉUSSITE

Les meilleures mises en marché sont rarement le fruit du hasard.

Lorsqu'une propriété est mise en marché, ce que les acheteurs voient est le résultat d'un travail de préparation soigneusement orchestré.

Ce qu'ils ne voient pas, c'est tout ce qui se déroule en amont. Chaque résidence possède sa personnalité, son architecture, ses points forts et son histoire. Notre rôle consiste à réunir les bonnes expertises afin de mettre ces qualités en valeur avec justesse.

Selon les besoins, cela peut impliquer la participation d'un photographe immobilier, d'un vidéaste, d'un spécialiste du marketing, d'un expert en valorisation résidentielle ou encore de différents partenaires qui contribuent à présenter la propriété sous son meilleur jour.

Cette approche collaborative permet de créer une mise en marché cohérente, élégante et efficace, où chaque intervention poursuit un même objectif : susciter l'intérêt des bons acheteurs et maximiser les conditions de vente.

La préparation ne consiste pas à embellir une résidence.
Elle consiste à révéler tout son potentiel.





CHAPITRE TROIS

La relocalisation

Une transaction réussie ne s'arrête pas à la signature de l'acte de vente.



LA RELOCALISATION

Pour plusieurs propriétaires, vendre une résidence représente bien plus qu'une transaction immobilière.

C'est souvent le début d'un nouveau chapitre de vie. Un changement de région, une retraite attendue depuis longtemps, un rapprochement avec les enfants, une nouvelle opportunité professionnelle ou simplement le désir d'adopter un mode de vie différent.

Ces décisions soulèvent de nombreuses questions.
✓ Quand vendre ?
✓ Quand acheter ?
✓ Comment éviter de devoir déménager deux fois ?
✓ Comment coordonner les délais entre les deux transactions ?
✓ Comment protéger ses intérêts tout au long du processus ?

Une relocalisation réussie demande beaucoup plus qu'une bonne négociation. Elle exige une planification rigoureuse.

C'est pourquoi nous abordons chaque projet dans son ensemble, afin que la vente de votre résidence et votre prochaine étape s'intègrent naturellement dans un même plan d'action.

UNE TRANSITION

Bien planifiée

Pierre et Nathalie habitent leur résidence depuis près de vingt ans.

Leur décision est prise : ils souhaitent vendre leur propriété pour s'établir dans les Cantons-de-l'Est, où ils rêvent depuis longtemps de profiter d'un rythme de vie plus paisible.

Comme plusieurs propriétaires, ils découvrent rapidement que leur projet ne consiste pas uniquement à vendre une maison. Il s'agit de coordonner deux étapes importantes, quitter une résidence qui a marqué leur vie et prendre possession de la prochaine.



Les questions arrivent alors presque naturellement.

Doivent-ils vendre avant d'acheter ?

Que se passera-t-il s'ils trouvent leur nouvelle résidence avant que la leur soit vendue ?

Faudra-t-il prévoir un logement temporaire ?

À première vue, ces préoccupations semblent indépendantes. En réalité, elles sont toutes liées.

Une relocalisation réussie ne dépend pas uniquement du prix obtenu pour une propriété. Elle repose sur la capacité à coordonner plusieurs décisions qui devront s'enchaîner au bon moment.

Dans une telle situation, le calendrier devient aussi important que la négociation.

...



...

Selon le marché, il peut être préférable de mettre la résidence en vente quelques semaines plus tôt, de prévoir une période d'occupation adaptée ou encore de synchroniser les démarches d'achat afin d'éviter une pression inutile.

Chaque projet possède ses propres contraintes. C'est pourquoi il n'existe pas de solution universelle. L'objectif est de construire un plan de match qui respecte les priorités, les délais et les objectifs des propriétaires.

Lorsque la vente et l'achat sont pensés ensemble, la transition devient beaucoup plus fluide. Les décisions sont prises avec davantage de sérénité et les imprévus sont plus faciles à gérer.

Au-delà de la transaction immobilière, c'est cette planification qui permet aux propriétaires d'aborder leur prochain chapitre avec confiance.

Une transaction immobilière se termine le jour de la signature. Une transition réussie commence bien avant.



Conseil d’expert

Ne planifiez pas seulement votre vente. Planifiez votre transition.

La première question que l'on pose est souvent : **Combien vaut ma propriété ?** La plus importante est pourtant : **Pourquoi est-ce que je souhaite vendre ?**

Votre réponse influencera toutes les décisions qui suivront : le moment de la mise en marché, la stratégie de vente, le choix de votre prochaine résidence et même les conditions que vous accepterez lors d'une offre d'achat.
Deux propriétés comparables peuvent nécessiter des approches complètement différentes simplement parce que leurs propriétaires poursuivent des objectifs différents.

Avant de parler de votre maison, prenez le temps de définir votre projet de vie. C'est cette réflexion qui donnera une direction à toute votre démarche.



CHAPITRE QUATRE

Le plan de match

Les meilleures décisions sont celles qui sont prises dans le bon ordre.



LE PLAN DE MATCH

Une transaction immobilière comporte des dizaines de décisions. Certaines concernent la propriété.

D'autres concernent votre famille, vos finances, votre calendrier ou votre prochain projet de vie.

Prises individuellement, ces décisions semblent parfois simples. Ensemble, elles forment un véritable plan de match.

C'est pourquoi nous croyons qu'une vente réussie ne repose pas uniquement sur une excellente mise en marché ou une bonne négociation.

Elle repose avant tout sur une stratégie globale, où chaque étape est pensée en fonction de la suivante.

Lorsque le projet est clair dès le départ, les décisions deviennent plus simples, les imprévus sont mieux maîtrisés et chaque intervention contribue au même objectif.

Une stratégie ne consiste pas à prévoir l'avenir. Elle consiste à être prêt lorsqu'il se présente.

VOTRE PLAN DE MATCH COMMENCE ICI

- [x] Une stratégie claire.
- [x] Une équipe engagée.
- [x] Une transition réussie.



Parce qu'une grande décision mérite une stratégie à sa mesure.

LE PLAN DE MATCH 4D

UNE APPROCHE COMPLÈTE POUR RÉUSSIR VOTRE PROJET IMMOBILIER.

1 Définir votre projet de vie

Avant de parler de votre propriété, nous définissons ensemble vos objectifs, vos priorités et votre échéancier.

↓

2 Décider la meilleure stratégie

Nous déterminons les décisions qui auront le plus d'impact : le prix, le moment, la préparation et les conditions de vente.

↓

3 Déployer la mise en marché

Nous mettons en œuvre une stratégie de commercialisation complète afin de révéler tout le potentiel de votre résidence.

↓

4 Diriger votre transition

Nous coordonnons la vente, votre prochaine acquisition et toutes les étapes importantes afin que votre projet se déroule avec fluidité.

ET MAINTENANT ...

Vendre une résidence, c'est bien plus que conclure une transaction. C'est prendre une décision importante, préparer la prochaine étape et avancer avec confiance.

Le Plan de Match 4D a été conçu pour vous aider à transformer votre projet immobilier en une stratégie claire, adaptée à votre réalité et à vos objectifs.Chaque projet est unique. C'est pourquoi tout commence par une première conversation.

Je serai heureux d'échanger avec vous afin de construire, ensemble, le plan de match qui vous permettra d'aborder cette nouvelle étape avec sérénité.

Au plaisir de vous rencontrer.



STÉPHANE LABERGE
COURTIER IMMOBILIER

stephane.laberge@me.com

514 893-5119