

L'ÉQUIPE / TEAM BROADY

GUIDE DU VENDEUR

CHEF DE FILE DE L'IMMOBILIER AU

CANADA



ROYAL LEPAGE

NOTRE FAMILLE AIDE VOTRE FAMILLE



« Notre mission est de faciliter le processus d'achat et de vente de biens immobiliers, en offrant le meilleur service de sa catégorie grâce à une communication de qualité, à une éducation et à une compréhension claire du marché immobilier. Notre succès vient de notre engagement à maintenir les plus hautes normes d'intégrité et de confiance avec nos clients et collègues. Par-dessus tout, notre objectif ultime est de servir les communautés dans lesquelles nous vivons, d'être une ressource précieuse pour nos clients et de continuer à réaliser des espoirs et des rêves grâce à l'immobilier »

Le guide suivant est conçu pour vous aider à mieux comprendre le processus de vente de votre maison sur le marché d'aujourd'hui. Nous espérons que vous trouverez ce guide utile alors que vous naviguez dans le processus et nous sommes impatients d'être une ressource pour vous en cours de route.

Équipe Broady

NOS SERVICES

Si vous choisissez de travailler avec notre équipe pour vendre votre maison, voici une liste des services que nous fournissons qui sont inclus dans nos frais et l'ordre dans lequel ils auront lieu le plus probablement.

Visite de la propriété

Ce premier rendez-vous aura lieu chez vous. Cela nous donnera l'occasion de nous rencontrer et d'apprendre à nous connaître tout en vous permettant de nous emmener visiter votre maison. Pendant ce temps, nous pourrions recueillir des informations détaillées sur votre propriété.

Analyse de marché comparable

Il s'agit d'un rapport détaillé et complet qui vous fournira une valeur estimée de votre maison. Nous encourageons tous les vendeurs potentiels à nous rencontrer en personne, à notre bureau de Pointe-Claire, pour examiner et discuter de ce rapport. Si cela n'est pas possible, nous pouvons également le faire par vidéoconférence. Nous vous montrerons non seulement la valeur actuelle « telle quelle » de votre maison, mais aussi la valeur ajoutée potentielle qui pourrait être débloquée en suivant notre plan stratégique. Nous vous présenterons différentes options de prix et de stratégies de marketing adaptées à votre situation. Cette réunion dure généralement entre 60 et 90 minutes.

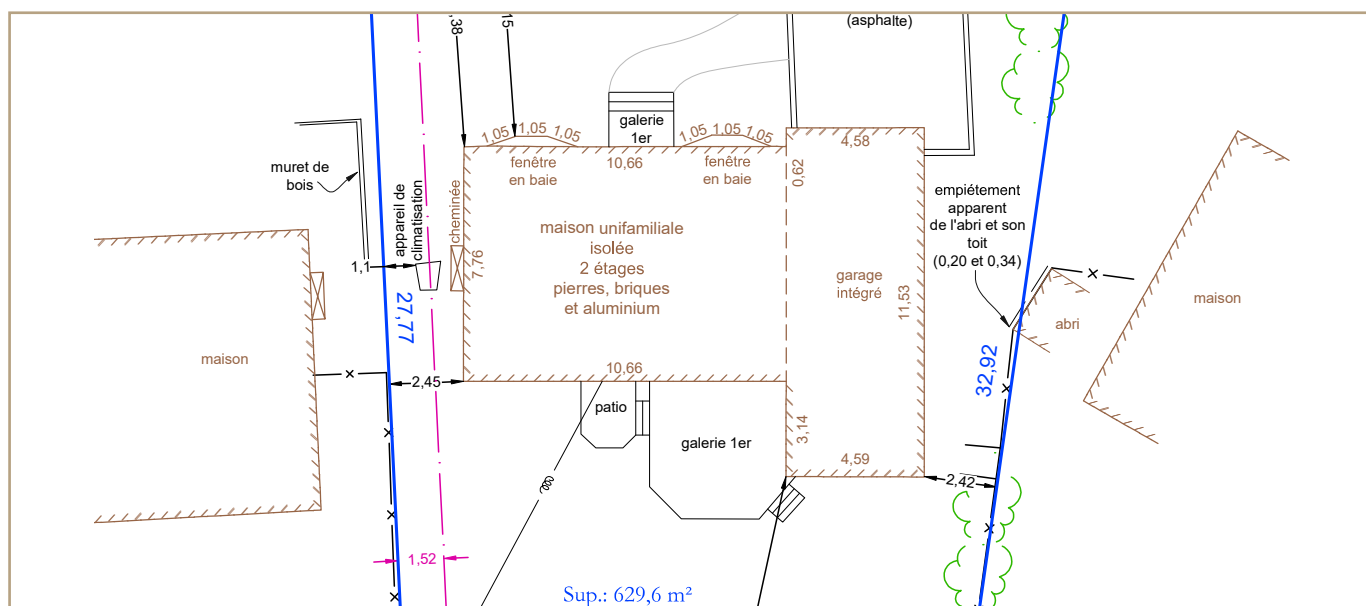
Préparation et vérification des documents

Une fois que vous vous êtes engagés à travailler avec notre équipe, nous aurons une rencontre pour préparer, signer les contrats et examiner toute la documentation pertinente.

Certificat de localisation

Nous examinerons votre certificat de localisation actuel et déterminerons si un nouveau certificat doit être commandé. Si un nouveau certificat est requis, nous le commanderons pour vous afin de nous assurer qu'il est disponible dans les temps requis.

**Le coût d'un nouveau certificat n'est pas inclus dans nos frais.*



Inspection préalable à l'inscription d'un bâtiment

Si vous choisissez de faire une inspection de bâtiment pré-inscription, nous coordonnerons le rendez-vous pour vous. Après avoir reçu le rapport d'inspection, nous l'examinerons en profondeur avec vous et vous fournirons des recommandations sur les éléments que nous pensons que vous devriez corriger ou obtenir des estimations. Nous avons de bonnes relations avec des gens de métier fiables qui les rendront facilement disponibles pour vous dans ces situations.

**Le coût de l'inspection n'est pas inclus dans nos frais.*

Consultation de mise en scène à domicile

Nous mènerons une consultation de home staging personnalisée à vous. Nous vous fournirons une liste de contrôle des choses à faire avant une date butoire. Nous pouvons également vous mettre en contact avec un professionnel en home staging si c'est la voie que vous choisissez de prendre.

**Le home staging professionnel et la location de meubles ne sont pas inclus dans nos frais.*

Photographie professionnelle / Visites virtuelles 3D / Plans d'étage

Nous engageons notre photographe professionnel prendre des photos intérieures et extérieures. Il utilisera également une caméra 3D pour créer une visite virtuelle et des plans d'étage de votre maison.

Préparation de la liste et date de lancement stratégique

Nous prenons grand soin de préparer votre inscription sur Centris. Nous prenons le temps d'écrire des remarques descriptives sur la propriété pour attirer autant d'acheteurs que possible. Nous aimons lancer stratégiquement une annonce un mercredi ou un jeudi et la lier à une première journée portes ouvertes le dimanche suivie d'une caravane de courtiers du mardi. Nous voulons maximiser l'impact de cette toute première semaine sur le marché.

Médias sociaux, sites Web, marketing par courriel et par impression

Nous sommes en partenariat avec une agence de marketing numérique qui s'occupe de toutes nos plateformes de médias sociaux et de sites Web. Votre annonce sera présentée dans nos campagnes de marketing par courriel qui sont envoyées à notre base de données de clients de longue date. Nous envoyons également du publipostage à près de 15 000 foyers de l'Ouest-de-l'Île chaque mois. Nous voulons nous assurer que votre maison obtient le maximum d'exposition possible.

Journées portes ouvertes et caravanes de courtiers

Bien qu'optionnels, ce sont des services supplémentaires que nous offrons. Ils nous permettent de présenter personnellement votre maison à des acheteurs potentiels sans avoir à prendre rendez-vous et de commercialiser auprès de courtiers locaux qui travaillent activement avec des acheteurs qualifiés. Nous avons également une approche unique pour les portes ouvertes, où nous tirons parti du pouvoir de vos voisins. Ils sont potentiellement les plus grands alliés d'un vendeur de maison et défendent souvent votre communauté et votre rue. Assurez-vous de nous poser des questions à ce sujet!

Acheteurs potentiels préqualifiés

Nous sélectionnons soigneusement tous les acheteurs potentiels qui se renseignent sur votre propriété et nous nous assurons qu'ils sont financièrement qualifiés.

Planification et coordination des visites

Parce que la situation de chaque vendeur est unique, nous travaillons ensemble pour établir les meilleures procédures pour montrer votre maison de manière efficace.

Fournir une rétroaction constructive lors des visites

Nous faisons de notre mieux pour vous fournir des commentaires à chaque visite. Cela ne viendra généralement pas immédiatement après une visite, car la plupart des acheteurs aiment prendre le temps de réfléchir.

Mises à jour du marché

Nous pensons qu'il est important de vous tenir au courant du marché pendant que votre maison est à vendre. Nous vous informerons de toute nouvelle inscription, vente et ajustements de prix sur les maisons qui sont en concurrence directe avec les vôtres.

Recevoir et négocier des offres

La négociation immobilière est une compétence développée grâce à une bonne formation et à l'expérience acquise. Notre objectif est d'optimiser le potentiel d'offres multiples et de déterminer le meilleur résultat possible dans ces situations. Cela implique également une coordination minutieuse des dates, du financement et d'autres facteurs, en particulier lors de la vente puis de l'achat, ou vice-versa.

Respect des conditions

Nous sommes en liens constants avec autres collaborateurs pour nous assurer que l'approbation du financement, les inspections de bâtiments et toute autres conditions sont remplies dans les délais prescrits.

Préparatifs essentiels pour la transaction chez le notaire

Cela implique de soumettre tous les documents nécessaires au notaire par intérim et de communiquer de manière proactive afin de minimiser le risque de surprises désagréables (assurance titres, exemptions mineures, transmissions, etc.).

Planification du déménagement

Vous conseiller sur les préparatifs de déménagement, et être une liaison entre vous et l'acheteur pour toutes les exigences après-vente (mesures pour les meubles, soumissions pour les rénovations futures, etc.).

Clôture

Être présent chez le notaire pour la signature de l'acte de vente/achat et s'assurer que le processus se déroule bien.



FRAIS IMMOBILIERS

Les frais immobiliers (également appelés commissions) sont établis au moment de la signature d'un contrat de courtage exclusif pour la vente d'une propriété. Lorsqu'une propriété est inscrite, la commission totale est généralement partagée avec le courtier collaborateur qui représente l'acheteur dans la transaction. Une fois qu'une offre d'achat est ferme et définitive, la facture des frais immobiliers est envoyée au notaire par intérim. Le notaire paie ensuite la facture sur le produit de la vente au moment de la signature.

On nous pose souvent la question : « Les frais immobiliers sont-ils négociables? »
La réponse simple est « Oui ».

En tant que courtiers indépendants, nous avons le pouvoir discrétionnaire de facturer le taux de commission que nous choisissons, à condition qu'il soit convenu par le vendeur. Il existe certaines normes de l'industrie, qui se situent généralement entre 4% et 5% du prix de vente (plus les taxes applicables - TPS / TVQ).

Il y aura toujours des courtiers qui sont prêts à travailler pour moins, parfois aussi bas que 2%-3%, tout comme il y a des courtiers qui peuvent facturer autant que 6%-7%. Mais comme la plupart des choses dans la vie, vous avez tendance à obtenir ce que vous payez.

C'est pourquoi, lorsque nous vous rencontrerons pour évaluer votre maison, nous prendrons le temps de discuter en détail des différentes options de commission. Nous voulons identifier vos priorités et vous proposer une formule sur mesure qui vous convienne le mieux, afin que vous vous sentiez à l'aise et en confiance avec le plan que nous mettrons en place.



PLAN DE MISE EN SCÈNE À DOMICILE

Lors de l'inscription de vente de votre maison, vous espérez probablement obtenir le rendement. Saviez-vous que le home staging est un moyen de maximiser la valeur de votre maison et de vous donner le meilleur retour sur investissement (ROI)?

Beaucoup de gens hésitent à dépenser une somme d'argent substantielle pour potentiellement obtenir un prix de vente plus élevé... mais devinez quoi? Les statistiques prouvent que le home staging en vaut vraiment la peine - et vous n'avez pas toujours à dépenser autant que vous le croyez.

Si votre maison est vide, il s'agit d'une situation idéale pour le home staging professionnel, mais que se passe-t-il si vous vivez toujours dans votre maison? Nous ne nous attendons pas à ce que vous fassiez vos valises et que vous déménagiez. Au lieu de cela, nous vous dirons souvent ce que vous devez supprimer pour aider à dépersonnaliser et à désencombrer votre maison. Nous essayons d'utiliser vos meubles existants tout en incorporant peut-être quelques nouvelles pièces qui aideront à mettre en valeur votre maison à son plein potentiel.

Apporter de petits changements tels que suspendre de nouveaux rideaux, ajouter des tapis, remplacer la vieille literie et les serviettes par de nouveaux draps blancs, ajouter de nouveaux oreillers décoratifs, installer de nouveaux luminaires et une nouvelle couche de peinture peuvent faire une énorme différence.

Quand il s'agit de rideaux, nous suggérons blanc. N'oubliez pas de toujours les accrocher aussi près du plafond que possible et assurez-vous qu'ils touchent le sol. C'est la meilleure façon de rendre n'importe quelle pièce plus grande.

Les tapis décoratifs sont noyés dans une pièce. Ils devraient être assez grands pour qu'au moins les pattes avant de chaque meuble de la pièce soient dessus. Dans la chambre à coucher, votre tapis décoratif doit s'étendre d'au moins deux pieds au-delà du lit ainsi que de chaque côté. Si vous lésinez sur la taille, votre pièce aura l'air plus petite.





AVANT

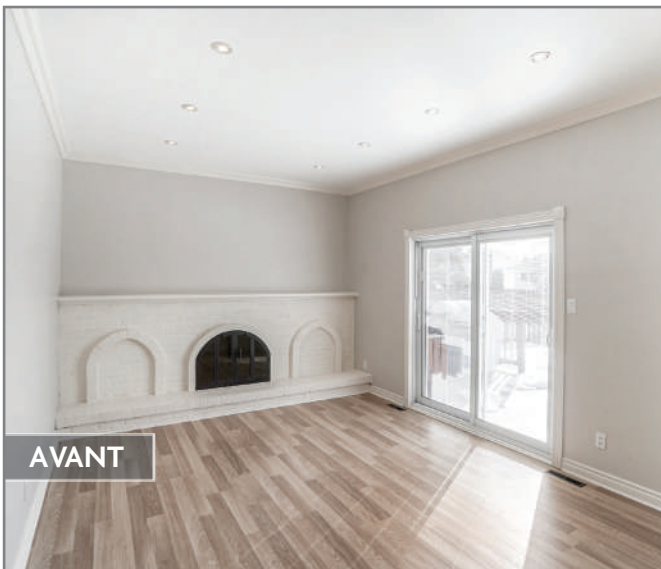


APRÈS

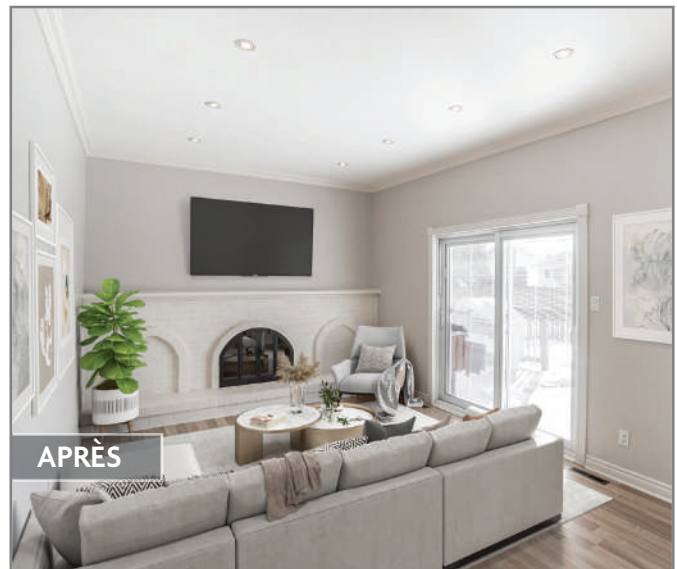
Les œuvres d'art peuvent également faire une différence en matière de home staging. Il n'est pas nécessaire d'avoir des pièces dispendieuses, mais les tableaux doivent toujours être suspendus au niveau des yeux pour s'assurer d'être admirés confortablement.

De nouvelles serviettes et draps blancs donnent à vos chambres et à votre salle de bain cette sensation fraîche d'hôtel, que les acheteurs adorent. Moderniser vos luminaires et une nouvelle couche de peinture sont également d'excellents moyens de transformer votre maison sans dépenser trop d'argent. Investir quelques milliers de dollars sur ces mises à jour sera sûrement rentable et vous aidera à obtenir un retour maximal sur votre investissement.

Dans certains cas, s'il vous est possible de déménager entièrement (peut-être possédez-vous une maison de campagne ou que vous avez déjà acheté une propriété), la location de meubles de home staging peut être la meilleure voie. Nous connaissons quelques professionnels en home staging que nous pouvons vous référer. Le coût est d'environ 3000\$ à 5000\$ par mois.



AVANT



APRÈS

Si le home staging professionnel n'est pas dans votre budget, il existe une deuxième méthode, plus rentable... suivre la voie numérique. Pour la mise en scène virtuelle, des photos de pièces vides sont prises puis « habillées » à l'aide de programmes de conception virtuelle 3D. Ce type de mise en scène superpose les meubles, les rideaux et les articles de décoration et peut même ajouter des illustrations directement dans vos photos de liste. Avec les acheteurs qui achètent des maisons en ligne, cela peut être un excellent moyen de les inciter à réserver une visite.

INSPECTION PRÉALABLE À L'INSCRIPTION D'UNE MAISON

Nous suggérons fortement à tous les vendeurs d'obtenir un rapport écrit d'un inspecteur en bâtiment certifié avant d'inscrire leur maison. De cette façon, vous serez au courant de tout problème et aurez le temps d'évaluer davantage ces défis sans aucune pression ou contrainte de temps.

L'erreur que font de nombreux vendeurs est d'attendre que l'acheteur fasse d'abord sa propre inspection. Cette stratégie peut mener droit au désastre. Si un acheteur découvre un problème ou une surprise lors de son inspection, il fera généralement l'une des deux choses suivantes:

1 **Négocier une réduction de prix**

2 **Annuler leur offre**



Imaginez les niveaux de stress impliqués face à ces deux scénarios possibles sous la pression des délais suite à une offre acceptée. Cela devenir un vrai cauchemar!

C'est pourquoi pré-inspection à l'inscription est si importante. Lorsqu'un problème potentiel est signalé par un inspecteur, il recommandera souvent une enquête plus approfondie par un expert. Cela pourrait inclure des choses comme des problèmes de plomberie ou d'électricité, des problèmes de fondation ou de structure, des réparations de toiture ou même des analyses de sol. Il est généralement sage d'obtenir des estimés, peut-être d'effectuer quelques réparations mineures et de faire faire tous les tests nécessaires. Une fois que ces informations ont été recueillies, ce qui peut parfois prendre des semaines, nous déciderons ensuite ensemble si elles auront un impact sur votre prix demandé ou votre valeur de vente potentielle. Nous pouvons ensuite répertorier vos biens avec une divulgation complète, en déclarant tous les problèmes connus en toute transparence. Nous nous assurerons ensuite que tous les acheteurs intéressés auront pris ces articles en considération lors de leur offre - ce qui réduit grandement le risque qu'une transaction tourne mal en raison de l'inspection. Et du coup, ce rapport aide à éloigner les acheteurs problématiques avant qu'ils ne deviennent un problème.

Vous trouverez ci-dessous les noms de quelques inspecteurs en bâtiment fiables et qualifiés.

Paul Duey - Pro-Inspexx

(514) 966-6309

pro-inspexx.com

Adam Bronstein - Amersipecc

(514) 237-7700

bronstein.inspections@gmail.com

Gary Bloomfield ou Kevin Lantaff - Enspecco

(514) 945-7732

enspecco.ca



CERTIFICAT DE LOCALISATION

L'IMPORTANCE D'UN CERTIFICAT DE LOCALISATION À JOUR

Le certificat de localisation est l'un des documents les plus importants dans toute transaction immobilière. En tant que vendeur, vous êtes tenu de fournir un certificat à jour à l'acheteur. Ce document, préparé par un arpenteur-géomètre, décrit votre propriété et son état actuel, y compris le bâtiment, les limites du terrain, les servitudes et la conformité aux règlements municipaux.

Un certificat est considéré comme valide pendant 10 ans, mais il doit également refléter précisément l'état actuel de la propriété. Même de petits changements peuvent le rendre obsolète. Par exemple, si votre ancien certificat indique la présence d'un abri dans la cour arrière qui a depuis été retiré, ou si vous avez ajouté une nouvelle allée qui n'y figure pas, votre certificat n'est plus précis.

Les plus grandes préoccupations proviennent des non-conformités. Il s'agit d'écarts entre la propriété et les règlements municipaux en vigueur. Sur le marché immobilier actuel, toutes les parties concernées sont beaucoup plus prudentes, y compris les prêteurs, les notaires, les acheteurs et les courtiers. Même une non-conformité mineure peut devenir un problème majeur si elle est découverte plus tard dans le processus.

Voici quelques exemples:

- Une maison qui ne respecte pas la marge de recul requise par rapport à la limite de propriété, même si ce n'est que de quelques centimètres.
- Un cabanon construit à l'intérieur d'une servitude d'Hydro-Québec.
- Une piscine installée trop près de la limite du terrain.

Ces situations sont plus communes que ne le pensent la plupart des vendeurs, et lorsqu'elles sont découvertes à la dernière minute, elles peuvent entraîner des retards, des renégociations, ou même un échec de la vente.

C'est pourquoi nous vous recommandons fortement de préparer votre certificat de localisation bien avant de mettre votre propriété en vente. Cela vous évitera toute surprise et vous donnera, à vous et à notre équipe, suffisamment de temps pour régler tout problème éventuel, rendant ainsi votre vente plus fluide, plus rapide et beaucoup moins stressante.



DOCUMENTS REQUIS

Des copies des documents suivants sont requises avant que nous puissions inscrire votre maison

- Certificat de localisation (actuel)
- L'acte de vente
- L'accord de prêt (s'il y a lieu)
- Copie des comptes de taxes en vigueur (municipales et scolaires)
- Factures/reçus pour la preuve de rénovations ou de réparations majeures (pour le nouveau toit, la fournaise, la pompe à chaleur ou l'air central)
- Copie du contrat de location d'un réservoir d'eau chaude, d'une fournaise, d'un réservoir de propane, etc. (s'il y a lieu)
- Copies des factures de services publics (hydroélectricité et pétrole ou gaz)
- Copies des baux (s'il y a lieu)
- Quittance hypothécaire (s'il y a lieu)
- Acte de transmission/mandat/procuration (le cas échéant)
- Contrat de mariage /Copie de l'accord de séparation ou de divorce (s'il y a lieu)



AUTRES DÉPENSES

PÉNALITÉ HYPOTHÉCAIRE

Si vous résiliez votre contrat hypothécaire fermé avant la fin de son terme, votre prêteur vous imposera très probablement une pénalité. Il est préférable de confirmer le montant auprès de votre institution financière.

FRAIS DE NOTAIRE

Le notaire par intérim facturera au vendeur des frais administratifs au moment de la transaction chez le notaire. Ces frais sont associés aux recherches de titres et aux vérifications effectuées auprès de la municipalité concernant les taxes, etc. Les notaires peuvent également facturer des frais de service associés à leur compte en fiducie pour les dépôts et les transferts. Si vous avez une hypothèque ou une marge de crédit enregistrée sur la propriété, le notaire préparera un titre d'acquiescement pour radier et effacer toute dette sur le titre. De plus, si vous obtenez un financement provisoire pour votre prochaine propriété, certains notaires factureront également pour ces services. Les coûts peuvent varier en fonction du notaire et du nombre de services applicables à votre situation, mais la tranche habituelle se situe entre 1 500 \$ et 3 000 \$.

CERTIFICAT DE LOCALISATION

Si votre présent certificat ne montre pas votre propriété dans son état actuel ou si il a plus de 10 ans, un nouveau certificat devra être commandé. Le coût est normalement entre 1 200 \$ et 1 500 \$ plus taxes et prend 6-8 semaines pour arriver par la poste.

ASSURANCE TITRES

Si votre certificat de localisation révèle quelque chose au sujet de votre propriété qui n'est pas conforme aux règlements municipaux, vous pourriez être tenu de souscrire à une assurance titres. Le coût est d'environ 0,1 % du prix de vente de la propriété. Dans certains cas, vous devrez peut-être demander une dérogation mineure à la municipalité.

AJUSTEMENTS

Les taxes municipales et scolaires, ainsi que les taxes d'eau (le cas échéant) sont ajustées au moment de la fermeture et calculées en fonction de la date d'occupation. La même chose peut s'appliquer à la consommation de carburant comme le mazout de chauffage ou le propane.

À NOTER: Le produit de la vente ne vous sera pas versé avant 2-3 jours ouvrables suivant la signature.

*Sachez que si vous déménagez à l'extérieur du pays, 50% du produit de votre vente peut être retenu par le notaire par intérim jusqu'à 6 mois. Nous vous recommandons de consulter un comptable ou un fiscaliste.

LA DIFFÉRENCE DE L'ÉQUIPE BROADY

Notre service à la clientèle exceptionnel, nos vastes ressources de marketing et nos racines profondes dans notre communauté sont à la base de notre succès continu.

TRAVAIL D'ÉQUIPE

Notre équipe est composée de 5 courtiers immobiliers à temps complet et d'un coordonnateur des transactions à temps plein. Nous travaillons également en partenariat avec une agence de marketing numérique, des photographes professionnels, des vidéastes, des home stagers, des graphistes et une équipe de gestion de site Web. Cela nous permet de consacrer plus de temps et d'attention à vous.

LA COMMUNICATION

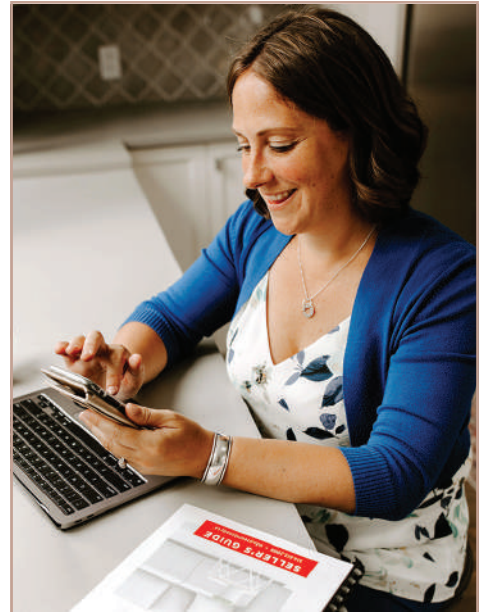
La communication est essentielle. Nous comprenons qu'il est important que vos appels, textos et courriels soient retournés rapidement. Nous vous tiendrons au courant de toutes les activités pertinentes du marché pendant que votre maison est à vendre. Nous serons en contact avec vous dans les 24 à 48 heures pour vous faire part de vos commentaires à chaque visite. Notre équipe est là pour vous servir sept jours par semaine, y compris le soir.

RÉFÉRENCES

Près de la moitié de nos activités proviennent de références d'anciens clients, d'autres agents immobiliers et de sociétés multinationales de relocalisation qui nous contactent pour s'occuper de leur clientèle d'entreprise. Ils ont confiance pour référer leurs familles, amis, collègues et clients parce qu'ils sont assurés que nous fournirons un service impeccable en raison de notre réputation exceptionnelle.

NOS ACHETEURS

Notre équipe maintient en permanence où de 20 à 40 acheteurs pré-qualifiés et actifs sous contrat exclusif. Nos acheteurs savent que nous avons un réseau de nouvelles inscriptions qui arrivent sur le marché sur une base régulière. Si nous pensons que l'un de nos acheteurs convient bien à une maison comme la vôtre, nous vous donnerons toujours la possibilité d'explorer ces opportunités.



NOTRE ROLODEX

Au fil des ans, nous avons compilé une longue liste de professionnels de l'industrie, des gens de confiance. Allant de plombiers et des électriciens, de peintres et aux bricoleurs - dont beaucoup nous avons personnellement utilisés. Peu importe ce que le travail implique... nous avons un contact fiable que nous pouvons recommander.

COMMUNAUTÉ

Nous sommes très fiers de redonner et sommes impliqués dans de nombreux aspects de la vie communautaire. L'équipe Broady soutient activement la Société Alzheimer de Montréal, le Refuge pour femmes de l'Ouest-de-l'Île et diverses piscines communautaires et équipes sportives locales.

CLIENTS POUR LA VIE

Notre objectif est de maintenir des relations à long terme avec nos clients. Nous souscrivons à la philosophie du « client à vie » et serons une ressource pour vous longtemps après que vous soyez installés dans votre nouvelle maison.



L'AVANTAGE ROYAL LEPAGE

Lorsque vous choisissez un courtier de Royal LePage pour mettre en marché votre propriété, vous puisez dans les ressources et les talents de la société immobilière la plus importante et la plus prospère du Canada. Avec plus de 20 000 courtiers, Royal LePage dispose d'un réseau inégalé de bureaux immobiliers à travers le pays, ainsi que du plus grand réseau de référence au monde (170 000 associés à l'échelle mondiale) pour donner à votre propriété une exposition au bassin d'acheteurs de votre quartier et du monde entier.

 3 CAC

 2 SDB

 0 BS

Royal LePage.
C'est si simple®



PRIX ET DISTINCTIONS



CLUB
DES ÉLITES
PALMARÈS
DU MEILLEUR
PERCENTILE
ROYAL LEPAGE



ROYAL LEPAGE
CERCLE
EXÉCUTIF



RENCONTREZ NOTRE ÉQUIPE



MARK BROADY

Mark travaille avec les acheteurs, les vendeurs et les investisseurs immobiliers depuis 2010. Il se concentre maintenant à représenter les vendeurs et il s'enorgueillit de son souci du détail, de sa capacité à inspirer les autres et de sa pensée créative. Il s'est joint à l'Équipe Broady après une carrière aventureuse dans le monde de la musique au cours de laquelle il a cofondé et opéré une maison de disques indépendante. Outre sa passion pour l'immobilier, Mark est un passionné de plein air. Il adore le camping, la randonnée, la chasse, la pêche et le ski de randonnée. Vous le verrez peut-être aussi faire du yoga, de la méditation ou en train de chercher une autre forme d'illumination spirituelle. Mark est également profondément engagé pour améliorer notre communauté locale. Il participe à plusieurs collectes de fonds, notamment pour la Société de l'Alzheimer de Montréal et la Fondation un toit pour tous de Royal LePage. Il demeure présentement à Lachine avec sa femme et ses trois enfants.



CATHERINE BROADY

Catherine s'est jointe au monde de l'immobilier en 2007, après avoir enseigné pendant six ans en 5e année à la Kuper Academy, une école privée de l'Ouest-de-l'Île. Ayant toujours eu un intérêt pour l'immobilier, la conception et la rénovation, rejoindre l'équipe Broady semblait être la solution idéale. En fait, Catherine a eu sa première expérience dans l'immobilier en 2001 à l'âge de 23 ans, lorsqu'elle a acheté sa toute première propriété. Depuis lors, elle a continué à acheter et à rénover de nombreuses propriétés avec son mari - possédant actuellement quatre propriétés d'investissement ensemble. Catherine est reconnue pour ses compétences organisationnelles impeccables, et elle est fière de son souci du détail et de son efficacité. Catherine aime le ski alpin, le golf, l'organisation de fêtes pour ses amis et le bowling avec sa nouvelle ligue de bowling! Elle habite à Pointe-Claire-Sud avec son mari et son petit garçon.



SASCHA AGOSTINI

Sascha a entamé sa carrière dans l'immobilier en 2019. Le leitmotiv de Sascha en immobilier est : « L'authenticité dans chaque transaction, la sagesse dans chaque choix, l'efficacité à chaque étape. » Elle respecte ses valeurs et la confiance et l'intégrité sont au cœur de tout ce qu'elle entreprend, à la fois personnellement et professionnellement. Elle est guidée par un esprit concurrentiel développé au cours de ses années de hip-hop de compétition, de plongeon à l'échelle provinciale et de softball interurbain et elle sait que la vraie réussite se fait en repoussant les limites, en surmontant les défis et en visant l'excellence. En dehors du travail, Sascha est profondément engagée dans sa croissance personnelle et elle est très terre-à-terre en ce qui concerne ses valeurs. Elle trouve son équilibre dans la méditation de pleine conscience, le yoga et en passant du temps de qualité avec sa famille et ses amis. Que vous vous lanciez dans un nouveau chapitre de votre vie ou que vous investissiez, Sascha est là pour rendre votre expérience plaisante, mémorable et sans tracas. Il ne vous reste plus qu'à planifier la pendaison de crémaillère!



RENÉE OUELLETTE

Renée est entrée dans l'industrie immobilière en 2021 et a pu apprendre les rouages du métier de sa mère Jane, qui travaille dans le domaine depuis 2006. En 2023, après deux ans de travail en solo, Renée a décidé de se joindre à l'équipe Broady. Elle a une connaissance approfondie de la communauté et s'engage à fournir un service exceptionnel. Diplômée de l'Université Western, Renée s'est d'abord aventurée dans la radiodiffusion, puis elle a fait la transition vers les ventes et le marketing où elle a perfectionné ses compétences en gestion des relations et en service à la clientèle pendant plus de 20 ans. En tant que mère monoparentale dévouée de deux enfants, Renée comprend l'équilibre délicat entre gestion de la parentalité et carrière animée. Sa passion est d'aider les acheteurs à trouver leur maison parfaite. Ayant vécu un divorce, Renée a une expérience vécue des défis qui peuvent en découler. Dans ses temps libres, Renée aime passer du temps avec ses enfants, sortir avec son Bernedoodle Bo, mettre son tablier de cuisinière ou planifier son prochain projet de rénovation ou de conception domiciliaire.



MEAGHAN WALSH

Meaghan a commencé sa carrière en immobilier en 2019, forte d'une expérience de cheffe de file des opérations, elle qui supervisait des équipes, des processus et les systèmes d'entreprises de détails de haut niveau. Courtière fiable et respectée, Meaghan guide ses clients avec soin et confiance à chaque étape de leur parcours immobilier. En combinant ses connaissances du marché à sa touche personnelle, elle veille à ce que chaque client se sente soutenu, compris et confiant dans ses décisions. Meaghan croit profondément au pouvoir de la communauté, c'est pourquoi elle soutient la Fondation Un toit pour tous de Royal LePage et qu'elle fait du bénévolat auprès d'une banque alimentaire locale. Hors du travail, elle s'occupe de son adorable chow-chow, Mango, avec qui elle explore de nouveaux sentiers. Passionnée de cuisine (elle parle d'amour avec les pâtes et la pizza!) elle est aussi adepte de l'entraînement OrangeTheory.



SHERRY TU

Travaillant avec Royal LePage depuis 2018, Sherry s'est joint à l'équipe Broady en 2020 en tant que coordonnatrice des transactions de l'équipe. Dans sa vie antérieure en dehors de l'immobilier, Sherry a eu une carrière réussie dans le commerce de détail grand public où elle a géré les opérations de franchise pour les régions de l'Asie-Pacifique de l'un des détaillants les plus remarquables du Canada. Avec des compétences de gestion bien rodées et un souci du détail, Sherry s'assure que l'équipe Broady, et ses deux enfants Lauren et Liam, restent organisés et au top de leurs responsabilités. Lorsqu'elle ne conduit pas les enfants d'avant en arrière du tutorat, de la piscine et de la patinoire de hockey, vous pouvez trouver Sherry pour des promenades tôt le matin à Beaconsfield avec son mari David, où ils vivent depuis 2012.

TÉMOIGNAGES DE CLIENTS

KELLI DIORIO

Nous travaillons avec l'équipe Broady depuis près de 20 ans. Libby nous a aidé à acheter notre maison à Kirkland et nous avons référé l'équipe à des amis au fil des ans. Plus récemment, Catherine nous a aidé à vendre la maison de mes parents - liste, photos, visites, le tout fait par Catherine avec un effort vraiment limité de notre part! Elle est bien informée, efficace, toujours disponible, un réel plaisir de travailler avec. Continuera à recommander fortement et utilisera bien sûr l'équipe pour les besoins futurs. Merci Catherine (et Libby!).

ANTHONY WICE

Manon et moi voulions VOUS REMERCIER pour le travail incroyable que vous avez fait dans la vente de notre maison. Vos conseils, votre direction inébranlable et votre soutien tout au long du processus étaient au-delà fantastiques. Votre attention aux détails et votre réponse rapide à toute la correspondance étaient impeccables...Vous êtes exceptionnels dans ce que vous faites et tous ceux qui vous ont comme agent seront entre les meilleures mains.

PAUL-ALEXANDRE MALENFANT-BEAU-

Notre courtier, Mark Broady, était extrêmement professionnel. Il croyait au potentiel de notre maison et il a rapidement gagné notre confiance. Les stratégies marketing de l'équipe Broady sont excellentes. Mark a toujours écouté attentivement nos besoins et nous avons senti qu'il était toujours à l'égard de notre meilleur intérêt. Notre maison s'est vendue très rapidement pour plus que ce à quoi nous nous attendions. C'était la cinquième fois que nous vendions une maison et Mark Broady est de loin le meilleur agent que nous ayons jamais eu. Nous le recommandons vivement.

CARYLLE DOHERTY

Catherine Broady, l'agente qui a récemment vendu mon condo, était professionnelle, honnête et intègre. Je me sentais à l'aise de la contacter chaque fois que nécessaire et je recevais toujours une réponse à mes préoccupations. Travailler avec elle était sans stress et j'ai senti de mes premières interactions avec elle, qu'elle était digne de confiance.

JOSH ET ALEXANDRA

Excellent service de bout en bout, expertise et conseils. L'équipe Broady a géré les pièges rapidement et avec détermination. Leur dynamique d'équipe a été extrêmement utile car ils ont pu avoir notre maison répertoriée très rapidement après notification d'intention. Nous avons été très satisfaits du processus en attendant les signatures finales et la livraison.



L'ÉQUIPE / TEAM
BROADY

teambroady.ca

514-613-2988 • info@teambroady.ca