

L'EXPÉRIENCE CLIENT, LA CLÉ DE NOTRE PERFORMANCE

Chez Via Capitale, nous ne nous contentons pas seulement de faire des transactions immobilières, nous nous adaptons aussi constamment à vos besoins et aux tendances du marché. Notre approche, axée sur l'accompagnement et la satisfaction client, nous permet de nous positionner comme cheffe de file dans le marché immobilier. Un sondage est envoyé à tous nos clients acheteurs et vendeurs afin de mesurer leur niveau de satisfaction. Cela nous permet d'être à l'écoute de leurs besoins et de constamment nous améliorer.

QUI SOMMES- NOUS?

UNE BANNIÈRE
DE CONFIANCE
UNE MARQUE
RECONNUE
UN TAUX DE
SATISFACTION
GLOBAL DE 97%



ENTREPRISE DE BRIDGEMARQ
REAL ESTATE SERVICES



PLUS DE
60
BUREAUX
AU QUÉBEC

PRÈS DE
20
COLLABORATEURS
À NOTRE SIÈGE SOCIAL

PLUS DE
900
COURTIERS



NOS COURTIERS ONT LA COTE ET C'EST VOUS QUI LE DITES !

Le saviez-vous ? Via Capitale se démarque de la concurrence. En effet, la bannière est arrivée en tête d'une récente étude menée par Protégez-Vous évaluant la courtoisie du personnel, la qualité des services, le respect des consignes du client, le déroulement des visites, la conclusion de la transaction et les coûts des services. Un résultat qui s'explique par l'importance que nos courtiers accordent à l'excellence de l'expérience client et à la formation continue.

Source : La Presse, le 5 novembre 2023

LE COURTIER VIA CAPITALE S'OCCUPE DE TOUT

DES ACTIONS CONCRÈTES POUR VOUS CONSEILLER, VOUS GUIDER, VOUS ÉPAULER ...

DE LA MISE EN MARCHÉ À LA VENTE DE VOTRE PROPRIÉTÉ

- ◆ Analyser la concurrence pour votre propriété ;
- ◆ Analyser les attributs de votre secteur afin d'en mesurer l'influence sur le prix de vente de votre propriété (proximité des services, transport en commun, garderies, etc.) ;
- ◆ Vous conseiller quant au prix à demander pour votre propriété ;
- ◆ Identifier avec vous les meilleurs attraits de vente de votre propriété ;
- ◆ Inscrire votre propriété sur Centris ;
- ◆ Positionner votre propriété dans le marché ;
- ◆ Attirer les acheteurs ;
- ◆ Qualifier les acheteurs avant les visites quant à leur capacité financière et leurs besoins immobiliers ;
- ◆ Prendre en charge la négociation, une étape où le savoir-faire d'un expert est primordial ;
- ◆ Vous présenter fréquemment une vue d'ensemble du marché et des projections afin d'anticiper le comportement des acheteurs face à votre propriété ;
- ◆ Vérifier les possibilités afin de vous éviter de payer des pénalités hypothécaires ;
- ◆ Déterminer si votre prêt hypothécaire actuel répondrait aux besoins d'acheteurs éventuels ;
- ◆ Être à l'affût des développements et nouvelles tendances en immobilier ;
- ◆ Vous conseiller afin de mettre votre propriété en valeur.

LORS DE LA VENTE DE VOTRE PROPRIÉTÉ

- ◆ Faire la coordination du dossier à partir de l'acceptation de la promesse d'achat jusqu'à la signature chez le notaire (titres, certificat de localisation, etc.) ;
- ◆ Rédiger les contrats et formulaires de façon claire et sans faille ;
- ◆ Vous fournir toutes les explications nécessaires à la compréhension des documents à signer.



MONTREZ VOTRE MAISON SOUS SON MEILLEUR JOUR

La première impression des visiteurs est déterminante. En investissant un peu de temps, vous pourrez donner à votre propriété un avantage marqué sur les autres maisons à vendre dans votre voisinage. Voici une liste de vérifications à effectuer ou de mesures à prendre qui vous aideront à mettre votre propriété en valeur.

CRÉEZ UNE BONNE IMPRESSION

- Assainir l'air ambiant
- Ranger le porche et le hall d'entrée
- Assurez-vous que la température soit confortable
- Allumer un feu dans la cheminée
- Éteindre la radio et la télé ou réduire le volume
- Ouvrir les rideaux durant la journée
- Éloigner les enfants et les animaux domestiques
- Se faire discret lors des visites

SOIGNEZ L'EXTÉRIEUR

- Tondre le gazon
- Tailler les haies et les arbustes
- Désherber et nettoyer les jardins
- Nettoyer ou déneiger l'allée de garage
- Réparer les gouttières
- Ranger le garage

SOIGNEZ L'INTÉRIEUR

- Réparer les fuites des robinets et toilettes
- Ajuster les loquets et les poignées de porte
- Réparer les fenêtres brisées
- Remplacer les ampoules grillées

VEILLEZ À LA PROPRETÉ

- Nettoyer les salles de bain
- Nettoyer le réfrigérateur, la cuisinière et le four
- Laver les vitres
- Nettoyer et ranger la buanderie
- Nettoyer et ranger l'atelier
- Ranger les armoires, les placards et les penderies

DURANT LA VISITE ...

- Laissez votre courtier Via Capitale accompagner le visiteur; il connaît les besoins de l'acheteur et saura donc mieux y répondre
- Soyez disponible pour répondre aux questions
- Laissez votre courtier répondre aux objections des acheteurs

EN TERMINANT

Discuter avec votre courtier Via Capitale de la meilleure stratégie à adopter lors des visites de votre propriété.

BIEN RÉUSSIR SON DÉMÉNAGEMENT

**POUR ÉVITER LES DÉSAGRÈMENTS DE DERNIÈRE MINUTE,
UNE BONNE PLANIFICATION DE VOTRE DÉMÉNAGEMENT S'IMPOSE.**

VOICI UN PETIT AIDE-MÉMOIRE POUR VOUS AIDER À DÉMÉNAGER EN DOUCEUR

DEUX MOIS AVANT LE DÉMÉNAGEMENT, AVISEZ

Gouvernements et services publics

- Services de télécommunication : internet, téléphone, télévision
- Énergir
- Hydro-Québec
- Postes Canada
- Société de l'assurance automobile du Québec
- Agence de revenu du Canada et Revenu Québec
- Régie de l'assurance maladie du Québec
- Régie des rentes du Québec

Services professionnels

- Médecin
- Dentiste
- Optométriste
- Avocat
- Notaire
- Vétérinaire

Assureurs

- Assurance vie et accident
- Assurance automobile
- Assurance habitation
- Assurance dentaire et médicale

Autres

- Parents et amis
- Abonnements de tous genres
- Institutions financières
- École et garderie
- Bibliothèque municipale
- Clubs ou associations auxquels vous adhérez
- Concessionnaire automobile
- Employeur et syndicat
- Entreprises de livraison ou de service à domicile
- Carnet d'adresses courriel

QUELQUES JOURS AVANT LE DÉMÉNAGEMENT

- Réservez les services d'une gardienne d'enfants
- Regroupez les boîtes et autres objets à déménager dans une même pièce, de préférence au rez-de-chaussée
- Confirmez les ententes avec le déménageur : date, prix, assurance, heure d'arrivée et indications pour se rendre à votre résidence
- Laissez-lui un numéro de téléphone pour vous rejoindre en cas d'imprévu

LA VEILLE DU DÉMÉNAGEMENT

- Décrochez les rideaux et les stores
- Libérez les passages et l'entrée utilisés par les déménageurs
- Identifiez les boîtes et les articles confiés au déménageur ainsi que le matériel que vous déménagerez vous-même

LE JOUR DU DÉMÉNAGEMENT

- Vérifiez l'état de vos meubles avant leur départ
- Inspectez chacune des pièces pour ne rien oublier
- Avant votre départ, remettez les clés à qui de droit
- Conservez avec vous les documents importants tels chèques, contrat et factures de déménagement, etc.

L'EXPÉRIENCE CLIENT, LA CLÉ DE NOTRE PERFORMANCE

SITE WEB VIA CAPITALE

Notre site web a été conçu afin de maximiser l'expérience utilisateur et d'offrir la meilleure visibilité possible à nos clients. Viacapitalevenu.com, c'est plus d'un demi-million de visiteurs uniques par mois et des milliers de contacts d'acheteurs potentiels chaque année.

viacapitalevenu.com

MÉDIAS SOCIAUX

Via Capitale est présente sur les différentes plateformes de médias sociaux et investit chaque année dans une campagne dans les médias de masse.



VIA CAPITALE SIGNATURE

Le programme Signature permet d'offrir une mise en marché personnalisée, en plus d'une image de marque qui leur est propre, aux propriétés d'exception se distinguant par leur singularité et leur originalité. Discutez des conditions d'admissibilité avec votre courtier Via Capitale.

VIA COMMERCIAL

Un programme avantageux pour nos clients qui désirent vendre leur immeuble commercial. Profitez de l'expertise de nos courtiers immobiliers pour vous aider dans vos démarches en plus d'obtenir une visibilité unique et une image de marque qui lui est propre.

VIAMAG

Une brochure promotionnelle exclusive contenant plusieurs informations et photos d'une propriété.

viamag.ca

XPÉRIENCE IMMO

L'Xpérience Immo est un site web complètement unique avec un nom de domaine personnalisé à l'adresse de votre propriété. Suscitez l'intérêt de l'acheteur avec une mise en marché misant sur l'expérience client !



LUXURY REAL ESTATE

Un site web regroupant des propriétés de luxe de plus de 70 pays à travers le monde. Toutes les maisons de 500 000 \$ US et plus inscrites chez Via Capitale y sont systématiquement annoncées.

luxuryrealestate.com

LIST GLOBALLY

Grâce à une entente avec List Globally, toutes les propriétés des courtiers Via Capitale sont affichées sur ce réseau mondial regroupant plus de 100 portails immobiliers rejoignant plus de 216 millions de personnes chaque mois, et ce dans plus de 65 pays.

listglobally.com

POST IMMO

Cet outil permet à votre propriété d'obtenir la plus grande visibilité numérique possible dans votre municipalité. Il s'agit plus précisément d'une publicité Facebook apparaissant sur le fil d'actualité d'acheteurs potentiels cherchant activement une propriété semblable à la vôtre. Demandez plus d'informations à votre courtier et essayez-le dès maintenant !

**PLUS D'INFORMATION
SUR L'ENSEMBLE DE
NOS SERVICES**

viacapitalevenu.com

