



Isabelle Leblanc

courtière immobilière | résidentiel



Soumission de services
Courtage immobilier résidentiel

 514 966-9069

 450 349-5868

 isabelle.leblanc@remax-quebec.com

Mon but?
**Atteindre
le vôtre!**





Mon engagement envers votre projet immobilier

Vendre une propriété est une étape importante, souvent chargée d'émotions et d'enjeux financiers majeurs. Mon rôle est de vous accompagner avec professionnalisme, transparence et efficacité afin que cette transition se déroule en toute confiance.

Je crois profondément que chaque propriété et chaque client ont une histoire unique. C'est pourquoi je privilégie une approche humaine, personnalisée et stratégique, adaptée à votre réalité, vos objectifs et votre échéancier.

Mon objectif est simple : vous offrir une expérience fluide, rassurante et performante, tout en maximisant la valeur de votre propriété et en sécurisant chacune des étapes de la transaction.



Une approche flexible et adaptée

Chaque projet immobilier est unique.

La stratégie de mise en marché et la structure de commission sont donc ajustées selon plusieurs facteurs, notamment le type de propriété, la situation du marché et vos objectifs.

Mes honoraires sont flexibles, selon les services requis et le contexte de la transaction.



Un partenariat basé sur la confiance

Vendre une propriété ne se limite pas à afficher une maison sur le marché. Il s'agit de mettre en place une stratégie réfléchie, d'accompagner chaque décision et de défendre vos intérêts avec professionnalisme et intégrité.

Je mets tout en oeuvre pour que votre expérience soit positive, structurée et performante, tout en vous permettant de vivre cette transition avec tranquillité d'esprit.

Pourquoi me choisir?

Choisir le bon courtier fait toute la différence dans le succès d'une vente. Mon approche repose sur plusieurs piliers essentiels:

L'humain avant tout

Je prends le temps de comprendre votre situation, vos motivations et vos priorités.

Votre projet devient le mien. Mon accompagnement est constant, accessible et basé sur l'écoute.

Quel est votre objectif, réellement ?

Une stratégie personnalisée

Chaque propriété possède ses forces, son public cible et son positionnement unique.

J'élabore une stratégie adaptée afin de maximiser la visibilité, susciter l'intérêt des acheteurs et créer un effet de concurrence favorable.

Qui sont vos acheteurs ?

Quelles sont les forces de votre propriété ?

Une expertise en négociation

La négociation est un élément déterminant pour protéger vos intérêts.

Mon rôle est de vous représenter avec rigueur, d'analyser chaque offre et de vous guider vers les meilleures décisions possibles.

Vendre au meilleur prix

Grâce à une analyse précise du marché, une mise en valeur optimale et une stratégie marketing performante, je travaille à obtenir le meilleur retour sur investissement, tout en favorisant une vente dans des délais optimaux.

Quel est le juste prix ?

Une stratégie personnalisée

Je m'occupe de tout : coordination, marketing, visites, suivi des acheteurs, négociations et gestion administrative. Vous profitez d'un processus structuré et simplifié.



Des statistiques à l'appui

- Les maisons de mes clients se vendent en moyenne en 30 jours.
- En moyenne, à 98% du prix demandé.
- Membre du club Prestige, RE/MAX Québec 2025
- Mais surtout, et de loin le plus important, la reconnaissance et la satisfaction de mes clients, acheteurs et vendeurs.
- Avis 5 étoiles sur Google et témoignages à découvrir sur mon site internet.

Mes services



Analyse et préparation de la mise en marché

- Analyse comparative du marché et évaluation stratégique du prix
- Recommandations pour optimiser la valeur de la propriété
- Conseils en mise en valeur et préparation à la vente
- Planification complète de la stratégie de commercialisation



Mise en valeur professionnelle

- Photographie immobilière professionnelle
- Visite virtuelle 3D ou vidéo promotionnelle
- Plan 2D ou 3D de la propriété
- Photos aériennes par drone (selon la propriété)
- Rédaction professionnelle des descriptions marketing
- Création de matériel promotionnel personnalisé



Visibilité et marketing

- Diffusion sur Centris et plateformes immobilières majeures
- Promotion ciblée sur les réseaux sociaux
- Diffusion dans mon réseau d'acheteurs qualifiés
- Affichage sur place avec matériel promotionnel
- Campagnes marketing adaptées à la propriété
- Publier dans la Collection RE/MAX (visibilité internationale)



Gestion des visites et acheteurs

- Qualification des acheteurs potentiels
- Organisation et accompagnement des visites
- Présentation stratégique de la propriété
- Suivi rigoureux après chaque visite
- Ajustements stratégiques au besoin



Négociation et accompagnement transactionnel

- Analyse et présentation des promesses d'achat
- Stratégie de négociation pour optimiser les conditions et le prix
- Coordination avec inspecteurs, notaires et institutions financières
- Suivi complet jusqu'à la signature chez le notaire