

18 ans et plus

Deux messages vous attendent en page 4



LE POTINAGE IMMOBILIER

Voyagez avec ECO !

Le potinage immobilier – Février 2009
Le Réseau immobilier ECO



PROMOTION 2009
Gagnez un
crédit-voyage de
3333 \$.

LES GAGNANTS DU VOYAGE ECO !

Félicitations à *Vanessa Normand et Daniel Tremblay*, clients-acheteurs de notre collègue Nicolas Gemme, qui ont remporté le voyage à Cuba offert par les agents ECO.

Nous sommes d'autant plus heureux que ce voyage est le voyage de noces qu'ils n'ont pas pu faire. Ils avaient réservé leurs économies pour l'achat de leur maison. En faisant leur achat avec leur agent ECO, ils ont ainsi pu réaliser leur rêve et s'offrir un moment ensemble. Merci de votre confiance !

Dans le présent numéro

Page 2 L'année 2009 en immobilier !
Bienvenue à Annie Dumont
Page 3 La promotion ECO 2009.
Page 4 Messages aux 18 ans et +
La Loi 73 : nouvelle loi sur le courtage immobilier au Québec
Vérification d'identité des acheteurs

Document ci-joint : Les forfaits-réseau

Si vous avez signé un contrat de courtage avec un courtier immobilier, veuillez ignorer cet envoi.

Le Réseau immobilier ECO aura bientôt son blogue. Visitez-nous bientôt au www.eco-reseau.net et surfez avec nous !

Sylvain Leblanc

Agent immobilier agréé,
Le Réseau immobilier ECO
Courtier immobilier agréé
1037 Eluard, Laval (Québec) H7R 4R6
(450) 719-0245



La boule de cristal de votre agent immobilier !



Quel genre d'année connaissons-nous en immobilier ?

Etonnamment, les transactions immobilières connaîtront une bonne année en 2009. Le Québec est actuellement l'endroit en Amérique du Nord qui semble le plus protégé de la crise qui sévit et qui agresse spécialement les États-Unis. Vendeurs et acheteurs auront chacun de beaux avantages : l'acheteur bénéficie d'excellents taux d'intérêt et le vendeur profite d'acheteurs bien qualifiés et sérieux. On parle d'un marché beaucoup plus en équilibre et aussi plus prudent. On sent d'ailleurs que les acheteurs se sentent disposés à passer à l'étape d'achat s'ils se sentent en sécurité.

Il est aussi important que les acheteurs se fassent un plan d'attaque du marché et qu'ils procèdent selon leurs objectifs. Plus que jamais, le gros bon sens doit nous guider et il ne faut pas se laisser inquiéter par l'entourage. Il se trouvera toujours quelqu'un qui vous dira le contraire de la réalité observée et qui vous fera douter de votre projet.

Faites-vous un plan de match : renseignez-vous, planifiez, choisissez, et passez à l'action avec votre agent afin d'être bien entouré.

Les prix baisseront-ils ? Un peu, selon les secteurs et les besoins des vendeurs, mais pas de façon significative. Les délais de vente seront plus longs.

Les « deals » vont-ils revenir ? Celui qui guette la grande opportunité d'achat devra s'armer de patience. Sur une année ou deux, peut-être verra-t-il cette chance passer mais quand la chance passera, il ne faut pas penser offrir la moitié du prix demandé.... Les chasseurs de belle occasion sont souvent des acheteurs à rabais et des vendeurs trop gourmands. Là aussi, il faudrait faire un nouveau plan de match et adopter une attitude plus contemporaine que la méthode de grand-papa ! Parlez-en avec moi et je vous suggérerai des attitudes plus « payantes » pour un acheteur.

Plus que jamais, la présence de votre agent immobilier sera importante en 2009. Quand un marché devient moins avantageux, plusieurs ont tendance à vouloir profiter des personnes qui se lancent dans une nouvelle aventure. Votre agent a l'expérience et il est là pour vous ! Appelez-moi ! Je suis là ! Je veillerai sur votre projet !



Une nouvelle venue chez ECO : Mme Annie Dumont

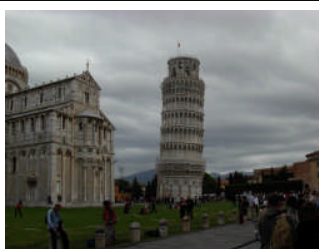
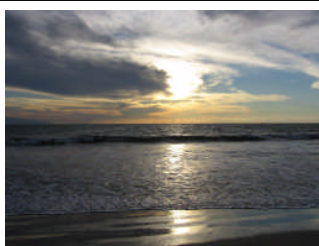
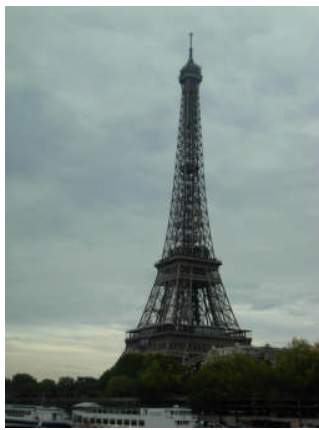
J'ai la joie de vous annoncer que notre équipe d'agents ECO s'est enrichie d'un bel atout en la personne d'Annie Dumont. Elle vient tout juste d'obtenir son permis d'exercice. J'ai eu la chance d'être son agent pour la vente de sa maison, mais elle sera maintenant ma collègue. Elle travaillera spécialement sur la Rive-Sud de Montréal et collaborera avec les autres agents ECO du secteur.

Saviez-vous que le Réseau immobilier ECO compte maintenant 14 agents répartis sur l'ensemble du territoire du Grand Montréal, tant sur la Rive-Sud que Laval et la Rive-Nord ? Nous comptons aussi un agent immobilier oeuvrant dans le secteur commercial. ECO est vraiment un projet d'avenir en services immobiliers !

PROMOTION RECONNAISSANCE 2009



Réalisez une transaction immobilière avec un agent ECO et devenez éligibles au tirage d'un crédit-voyage de 3333 \$.



Le Réseau immobilier ECO veut remercier toutes les personnes qui réaliseront une transaction immobilière avec un agent ECO participant :

- une mise en marché par contrat de courtage irrévocable ou d'un minimum de 90 jours
- la vente de leur maison
- l'achat de leur maison

Ces transactions doivent être réalisées entre le 1^{er} janvier 2009 et le 31 mars 2010.

Dès que la vente est publiée ou que le contrat de courtage est signé selon les conditions du concours, vous devenez éligible au tirage qui aura lieu le vendredi 30 avril 2010.

Votre agent ECO vous remercie ainsi de votre confiance !

Disponibilité des règlements au 1037 Eluard, Laval, Qc H7R 4R6.

Règlements aussi disponibles sur le site internet du réseau immobilier ECO

18 ans et plus

Voici deux messages importants !

MESSAGE 1 : As-tu déjà songé d'avoir ta maison bien à toi dans 5 ans ? Si tu veux savoir comment, appelle-moi et prenons le temps de planifier la venue de ta propriété dans ta vie !

MESSAGE 2 : As-tu déjà songé à devenir agent immobilier et à te joindre à une équipe dynamique comme le Réseau immobilier ECO? On peut en parler

La loi 73 : Nouvelle loi sur le courtage immobilier au Québec

En 2009, la nouvelle loi sur le courtage immobilier sera mise en application. Cette loi déjà adoptée est en préparation d'application. Parmi les faits saillants de cette loi, notons que :

- tous les agents immobiliers affiliés et agréés s'appelleront dorénavant des courtiers et les bureaux de courtage deviendront des agences immobilières.
- les courtiers immobiliers devront aussi se choisir une spécialité de travail : résidentiel, commercial ou hypothécaire. Un examen et un permis spécifique sera émis en fonction des connaissances des courtiers.
- la formation d'un courtier immobilier passera de 240 à 500 heures.
- l'examen pour l'obtention du permis d'exercice durera près de 6 heures et constituera une étude de cas au lieu d'être un examen objectif de 3 heures.
- les nouveaux courtiers devront être affiliés pour une période de 3 ans à une agence immobilière avant d'oeuvrer sous leur nom personnel.
- après 3 ans d'affiliation, les courtiers pourront engager du personnel mais non pas s'affilier des agents immobiliers. Il faudra ouvrir une agence immobilière. Un permis spécial sera exigé.
- la responsabilité de tous les courtiers et des agences immobilières sera plus grande. L'assurance-responsabilité sera toujours en force.

Les règles seront plus strictes dans le futur et ce, pour toujours mieux aider et protéger le public, notre clientèle.

VÉRIFICATION DE L'IDENTITÉ DES ACHETEURS

Depuis plusieurs mois, les agents immobiliers, même s'ils connaissent bien leurs clients, doivent faire la vérification de leur identité et compléter un formulaire à cet effet. La loi sur le blanchiment d'argent oblige ce processus qui visie à diminuer les achats douteux.

L'agent immobilier doit rapporter toute transaction suspecte.

LES FORFAITS-RÉSEAU

Vous trouverez ci-joint un document vous présentant des forfaits pour acheteurs de maisons. Nous sommes 4 professionnels à avoir rassemblé nos forces et nos avantages afin de vous offrir un même excellent service à un tarif moindre. Nous avons mis en commun nos ristournes afin de vous aider dans votre achat. Prenez donc quelques instants pour consulter ce document et en tirer avantage. Faites-le circuler. Passez le mot !