

TROUVEZ VOTRE MAISON DE
RÊVES AVEC NOUS



GUIDE DE L'ACHETEUR

ÉQUIPE



ALESSIO VARANO

COURTIERS IMMOBILIERS

- 01 Mon Histoire
 - 02 Vous Achetez Bientôt ?
 - 03 Tout à propos de Vous
 - 04 Service Acheteurs VIP
 - 05 10 étapes Pour L'Achat De Votre Nouvelle Maison
 - 06 Obtenir Une Préapprobation
 - 07 Commencez Votre Recherche De Maison
 - 08 Styles De Maison
 - 09 Glossaire Pour Les Acheteurs
 - 10 Glossaire Pour Les Acheteurs (cont'd)
 - 11 Rencontrez notre équipe
 - 12 Rencontrez notre équipe (cont'd)
-

Table des
CONTENU



A PROPOS



En tant que chef d'équipe, Alessio est connu pour son intégrité, son travail acharné et son expertise. Lors de l'achat ou de la vente d'une propriété, son expérience en matière d'investissements et de conversions immobilières lui permet d'obtenir la meilleure valeur pour chacun de ses clients.

Le fait que la plupart des affaires d'Alessio proviennent de recommandations d'autres clients prouve clairement que sa priorité absolue est de veiller aux intérêts de ses clients, s'assurer qu'ils ont une superbe expérience, et de s'assurer qu'ils effectuent une transaction sans tracas.

Le secret de son succès à toujours été de développer et de créer des relations à long terme avec ses clients.

Son entreprise est fondé sur l'honnêteté, la détermination et la confiance, tout en incarnant la capacité de répondre et de s'adapter aux besoins immobiliers de ses clients.

L'établissement d'une fondation solide pour une équipe en constante évolution a permis à son entreprise d'atteindre un niveau très haut dans l'industrie et lui a appris comment devenir un leader dans son domaine.

Ensemble, Alessio et son équipe sont en mesure de fournir un service de qualité qui va au-delà de la pratique courante.

Alessio Varano

Chef d'équipe, Investisseur, Entrepreneur

Il est essentiel de créer un équilibre parfait.





Vous pensez acheter une propriété bientôt ?

Qu'il s'agisse d'une maison unifamiliale, d'un condo, d'un premier achat ou d'un changement de vie nécessitant un déménagement, l'Équipe Alessio Varano sont vos alliées de confiance pour votre projet.

Il est toujours préférable de travailler avec des courtiers expérimentées afin d'obtenir un avis objectif, d'être guidé mais aussi de mettre en place toutes les stratégies nécessaires pour acquérir la propriété de vos rêves.

Les Courtiers de l'Équipe Alessio Varano n'hésitent pas à suivre leurs clientèle là où le besoin se fait sentir ; de nombreux clients satisfaits n'hésitent pas à les référer à leurs amis et à leur famille. Ils ont donc le privilège d'accompagner leurs nouveaux clients dans d'autres des différents régions telles que Montréal, Laval, Rive-Nord, Rive-Sud, les Laurentides, Repentigny et ses environs, et Vaudreuil et ses environs; des régions qu'ils ont appris à bien connaître au fil des ans.

Votre confiance est très importante pour l'équipe et c'est pour cette raison qu'ils s'assurent de ficeler votre projet immobilier de façon exemplaire du début à la fin.

Pourquoi acheter votre propriété avec l'Équipe Alessio Varano ?

- Mise en œuvre de la meilleure stratégie lors de la rédaction d'une promesse d'achat.
- Solide négociateurs dont la mission est d'obtenir le meilleur pour leurs clients.
- Disponible 7 jours sur 7, toute l'année.
- Connaissance des procédures à suivre et des documents juridiques à remplir, tout en ayant l'expertise nécessaire à la rédaction de clauses appropriées pour vous protéger dans votre achat.
- Accès à un vaste réseau de professionnels qualifiés qui peuvent contribuer à la réussite de votre transaction immobilière.



TOUT À PROPOS DE

VOUS

Notre service immobilière s'est construite autour d'un principe fondamental :

TOUT A PROPOS DE VOUS
VOS BESOINS
VOS RÊVES
VOS PRÉOCCUPATIONS
VOS QUESTIONS
VOS FINANCES
VOTRE TEMPS
VOTRE VIE



Notre objectif est de vous donner entière satisfaction. En fait, nous nous efforçons de faire un travail si bien fait que vous aurez envie d'en parler à vos amis et associés. C'est peut-être la raison pour laquelle plus de 80 % de nos activités proviennent de clients réguliers et de références.

Un bon service parle de lui-même. Nous attendons avec impatience l'occasion de gagner vos références aussi !

NOTRE PROGRAMME DE RÉFÉRENCE

Vous connaissez quelqu'un qui souhaite acheter ou vendre un bien immobilier ? Vous avez sûrement leur intérêt à cœur, pourquoi ne pas les recommander à un expert immobilier qui s'occupera d'eux avec beaucoup de soin. Recommandez-nous un ami, un membre de votre famille ou tout simplement quelqu'un que vous connaissez et recevez une carte Visa prépayée d'un montant maximum de 500 \$. Comment cela fonctionne-t-il ? Il suffit de nous donner les coordonnées de la personne que vous souhaitez que nous aidions et nous nous occupons du reste. C'est aussi simple que cela !

*Plus de 175+
transactions en 2021*



L'équipe d'Alessio Varano a créé un excellent système pour permettre à nos clients de trouver la maison de leurs rêves le plus rapidement possible et en toute simplicité. Notre système permet à nos clients d'être les premiers à voir les NOUVELLES propriétés avant tout le monde, dès qu'elles sont mises sur le marché. Pour ce faire, nous inscrivons nos clients à un SERVICE D'INSCRIPTION AUTOMATIQUE qui leur permet de recevoir TOUTES les nouvelles inscriptions correspondant à leurs critères dès leur mise sur le marché, y compris les successions et les saisies bancaires. En étant les premiers à voir la propriété lorsqu'elle arrive sur le marché, cela nous permet d'être les premiers à la visiter et à faire une offre. Nous appelons ce service notre "VIP BUYER'S SERVICE", qui est gratuit pour tous nos clients qui travaillent avec nous.

Notre équipe est là pour vous à chaque étape du processus. Notre philosophie est simple : traitez chaque client comme la famille et ils deviendront non seulement des clients à vie, mais aussi des amis précieux qui n'hésiteront pas à référer leurs amis et leur famille.

Voici les QUATRE aspects de notre SERVICE D'ACHETEUR VIP :

- Nous vous offrons un accès à 100% de toutes les propriétés affichées par un courtier immobilier ainsi qu'aux propriétés hors marché et aux maisons à vendre sur Duproprio.
- Des plans et des stratégies personnalisés et adaptés à vos besoins, ainsi qu'un service de communication et de conciergerie avec des réponses rapides de la part de nos spécialistes.
- Une représentation claire de la valeur marchande de la propriété que vous souhaitez acheter ainsi que nos recommandations honnêtes et transparentes. Avant que vous ne fassiez une offre, nous vous envoyons les meilleurs comparables de propriétés similaires qui se sont vendues dans les environs.
- Vous avez un accès prioritaire à notre cercle d'experts parmi les meilleurs dans le domaine, tels que des spécialistes en hypothèques, des inspecteurs, des notaires, des évaluateurs, des entrepreneurs, des corps de métier spécialisés, des évaluateurs, et beaucoup plus!

10 Étapes POUR L'ACHAT DE VOTRE NOUVELLE MAISON



1. Choisir un agent immobilier qui vous convient.

2. Signer un contrat acheteur (resiliable en tout temps).

3. Connaître son pouvoir d'achat.

4. Obtenir une pré-approbation bancaire avec un spécialiste expérimenté.

5. Créer un portail pour votre recherche automatique.

6. Identifier les maisons qui vous plaisent et planifier des visites.

7. Préparer une promesse d'achat qui à du poids.

8. Réaliser toutes les conditions et conclure la transaction.

9. Mettre à jour les services utilitaires et transférer les services.

10. Emménagez dans votre nouvelle maison !



PRE-APPROBATION

Obtenir l'ave

Obtenir une préapprobation pour une maison peut être une expérience intimidante. Tout d'abord, trouvez un courtier ou un spécialiste en prêts hypothécaires avec lequel vous êtes à l'aise. Au besoin, votre agent se fera un plaisir de vous recommander un spécialiste expérimenté.

Votre courtier/spécialiste en prêts hypothécaires vérifiera votre situation financière pour déterminer le montant que vous pouvez emprunter, le montant que vous pouvez vous permettre et les différents options de prêts qui pourraient vous convenir.

La demande d'un prêt hypothécaire nécessite une demande écrite et des documents à l'appui ; il peut s'agir d'un procédure un peu lourde et il y a quelques éléments auxquels vous devez être prêt lorsque vous rencontrez votre prêteur hypothécaire :

- Ils vérifieront votre cote de crédit : La connaissance de votre cote de crédit donnera aux prêteurs un aperçu de vos habitudes de paiement et de votre historique de crédit et les aidera à décider si vous êtes un bon candidat pour un prêt. Les cotes de crédit sont classés sur une échelle de 300 à 900, le plus ils sont élevés, le mieux c'est.
- Ils vérifieront vos antécédents professionnels: Les prêteurs demandent une liste de vos anciens employeurs, depuis combien de temps vous travaillez pour votre employeur actuel, et quel est votre salaire annuel et/ou votre salaire net. Ils veulent s'assurer que vous gagnez de l'argent de façon constante, qu'il n'y a pas d'écarts de revenus importants et que vous pouvez effectuer des paiements hypothécaires réguliers.
- Ils vérifieront vos biens et vos dettes : Soyez prêt à montrer vos déclarations de revenus antérieures, vos relevés bancaires récents et le montant de vos dettes actuelles, y compris les dettes de carte de crédit, le prêt automobile ou le prêt étudiant. Les prêteurs veulent connaître votre ratio d'endettement pour savoir si vous pouvez effectuer chaque paiement du prêt avec le revenu que vous recevez.

CONSEIL IMPORTANT

N'allez pas vous acheter ou financer des biens importants comme des meubles, un spa, une voiture avant de passer au notaire. Ce la peut affecter votre ratio d'endettement et peut vous rendre non éligible à votre prêt Hypothécaire



Commencez Votre

RECHERCHE DE MAISON

En tant qu'acheteur d'une maison, vous pouvez vous attendre à voir un grand nombre de styles et de conceptions différents. Vous avez le choix entre une maison unifamiliale, un condominium, une maison en rangée, une maison au bord d'un lac, un terrain, une maison de luxe ; vous pouvez également choisir un bungalow, un étage ou un étage divisé. De plus, vous pouvez choisir une maison préexistante ou une nouvelle construction. En d'autres termes, vous avez le choix. Mais le plus important est que vous choisissiez une maison qui corresponde à votre style de vie et à vos revenus. Pour réduire vos choix :

- Connaissez votre budget.
- Déterminez l'emplacement souhaité.
- Déterminez le nombre de chambres, de salles de bain et de mètres carrés dont vous avez besoin.
- Décidez quelles sont les commodités indispensables et celles que vous préférez.
- Tenez compte de vos besoins en matière d'espace extérieur, comme une cour ou un balcon.

Une fois que vous avez identifié vos besoins essentiels, créez votre portail et consultez les inscriptions qui répondent à vos critères dans votre recherche automatique. Votre agent vous enverra également les inscriptions qui répondent à vos critères par courriel, par message texte ou par les médias sociaux. Votre agent coordonnera les visites pour les propriétés que vous souhaitez voir en personne.



Le temps est venu de commencer à visiter



QUATRE ÉLÉMENTS À PRENDRE EN COMPTE LORS DE LA RECHERCHE DE MAISONS EN LIGNE

1. Les photos sur la fiche descriptive sont souvent prises avec un objectif grand angle et pour cette raison certaines pièces vont apparaître plus grands dans les photos qu'en vraie vie. (Important de vérifier les dimensions)
2. Toujours consulter la carte pour vérifier l'emplacement de la propriété.
3. Vérifier s'il y a d'autres propriétés similaires dans le secteur ou dans un secteur proche pour que vous puissiez les visiter pour comparer.
4. Quelle petite rénovation, amélioration ou aménagement pourriez-vous faire pour rendre la propriété à votre goût et/ajouter de la valeur?

Votre agent est une excellente ressource sur laquelle vous pouvez vous appuyer, car il dispose souvent de nombreuses informations sur la propriété qui souvent n'apparaissent pas dans la fiche descriptive. Un bon agent va évaluer les propriétés qui vous intéressent avant que vous fassiez une offre.

- **Étage et demi :**
Ce style présente un toit en pente profonde et un design simple et épuré. Des lucarnes peuvent être ajoutées à un toit en pente pour ajouter des fenêtres ou un espace utilisable au niveau supérieur.
- **Split Level :**
Également appelé " split entry ", ce style de maison comporte généralement deux petites séries d'escaliers qui montent et descendent depuis le point d'entrée. Il peut y avoir, ou non, un espace de vie au niveau de l'entrée.
- **Plain-Pied :**
Également appelées bungalows, sont connues pour leur conception longue et basse, avec tout ou presque tout l'espace habitable au rez-de-chaussée. Beaucoup ont un sous-sol qui peut être aménagé en espace habitable supplémentaire. Une sortie au niveau inférieur comprend une porte vers l'extérieur.
- **Maison à deux étages :**
Une maison à deux étages comporte deux niveaux complets d'espace habitable. Une maison traditionnelle à deux étages comprend un rez-de-chaussée et un étage de taille souvent égale directement au-dessus. Vous trouverez souvent l'espace de vie au rez-de-chaussée, la suite principale et les chambres supplémentaires au deuxième étage. Il peut également y avoir un sous-sol.
- **Condominium :**
Une unité de propriété dans un grand complexe immobilier qui se compose de nombreuses unités individuelles. Il y a souvent des frais qui couvrent les dépenses mensuelles partagées pour l'entretien du bâtiment et des facilités.
- **Maison en rangée (Townhouse) :**
Unité de propriété dans une rangée de maisons attachées les unes aux autres. Elle est souvent assortie de frais de copropriété qui couvrent les dépenses mensuelles partagées pour l'entretien de l'extérieur et des installations communes.
- **Maison jumelée :**
Cette maison comporte deux logements unifamiliaux qui sont séparés par un mur commun et dont la disposition est inversée. Les maisons jumelées ont généralement deux adresses de rue distinctes et peuvent appartenir à deux propriétaires différents. Étant donné que l'entretien extérieur est la responsabilité des propriétaires, il est important de tenir compte des dépenses communes qui peuvent devoir être réglées, comme le revêtement de la maison et les fenêtres, ainsi que l'utilisation et l'entretien des espaces communs comme la cour, le paysage ou une allée commune.
- **Duplex :**
Un duplex est une maison composée de deux logements distincts qui sont soit côte à côte, soit superposés. Ils ont généralement un agencement identique ou une image miroir l'un de l'autre. Un duplex a généralement une seule adresse de rue avec des numéros d'unités et un seul propriétaire.



Glossaire POUR LES ACHETEURS

En vous familiarisant avec ces principes de base de l'achat d'une maison, vous serez mieux équipé pour prendre des décisions éclairées et faire un investissement intelligent.



- **Amortissement :**
La période de temps allouée pour rembourser un prêt - en termes d'achat de maison, le prêt hypothécaire. La plupart des périodes d'amortissement maximales au Canada sont de 25 ans.
- **Marché équilibré :**
Dans un marché équilibré, il y a un équilibre entre les acheteurs et les vendeurs sur le marché, ce qui signifie que les offres raisonnables sont souvent acceptées par les vendeurs, que les maisons se vendent dans un délai raisonnable et que les prix restent stables.
- **Marché d'acheteurs :**
Dans un marché d'acheteurs, il y a plus de maisons sur le marché qu'il n'y a d'acheteurs, ce qui donne au nombre limité d'acheteurs plus de choix et un plus grand pouvoir de négociation. Les maisons peuvent rester sur le marché plus longtemps, et les prix peuvent être stables ou en baisse.
- **Marché des vendeurs :**
Dans un marché de vendeurs, il y a plus d'acheteurs que de maisons à vendre. Avec moins de maisons sur le marché et plus d'acheteurs, les maisons se vendent rapidement dans un marché de vendeurs. Les prix des maisons sont susceptibles d'augmenter, et il est plus probable qu'il y ait des offres multiples sur une maison. Les offres multiples donnent au vendeur un pouvoir de négociation, et les offres conditionnelles peuvent être rejetées.
- **Clôture (Closing) :**
Il s'agit de la dernière étape de la transaction immobilière, une fois que toutes les conditions de l'offre décrites dans l'accord d'achat et de vente ont été remplies et que la propriété du bien est transférée à l'acheteur. Une fois le délai de clôture écoulé, les clés sont échangées à la date de clôture indiquée dans l'offre.
- **Analyse comparative du marché :**
L'analyse comparative du marché (ACM) est un rapport sur des maisons comparables dans le secteur qui est utilisé pour déduire une valeur précise pour la maison en question.
- **Inspection de la maison :**
L'inspection de la maison est effectuée pour identifier tout problème existant ou potentiel dans une maison. Cela permet non seulement de protéger l'acheteur contre les risques, mais aussi de lui donner un avantage lorsqu'il négocie un prix de vente réduit.
- **Propriété en copropriété :**
Forme de propriété selon laquelle vous êtes propriétaire de votre unité et avez un intérêt dans les éléments communs tels que l'entrée, les ascenseurs, les couloirs, le garage et l'extérieur du bâtiment. L'association de copropriétaires est responsable de l'entretien du bâtiment et des éléments communs et perçoit des frais de copropriété mensuels auprès de chaque propriétaire, en fonction de sa part proportionnelle du bâtiment.
- **Dépôt :**
Un paiement initial effectué par l'acheteur au vendeur au moment de l'acceptation de l'offre. Le dépôt montre au vendeur que l'acheteur prend l'achat au sérieux. Ce montant sera conservé en fiducie par l'agent ou le notaire jusqu'à la conclusion de la transaction, moment auquel il sera appliqué au prix d'achat.
- **Frais de clôture :**
Les coûts associés à la " clôture " de la promesse d'achat. Ces coûts peuvent inclure les frais juridiques et administratifs liés à l'achat de la maison. Les frais de clôture s'ajoutent au prix d'achat de la maison.

Glossaire POUR LES ACHETEURS (cont'd)



- **Mise de fonds :**
La mise de fonds est le montant d'argent versé à l'avance pour une maison, afin de garantir un prêt hypothécaire. Au Canada, la mise de fonds minimale est de 5 % du prix d'achat total de la maison. Les mises de fonds inférieures à 20 % du prix d'achat d'une maison nécessitent une assurance prêt hypothécaire. Le prix de vente, moins l'acompte et la mise de fonds, constitue le montant du prêt hypothécaire.
- **Certificat de localisation :**
Un certificat de localisation permet d'identifier les limites de la propriété. Ce certificat n'est pas obligatoire pour l'achat d'une maison, mais il est recommandé et peut être exigé par le prêteur hypothécaire pour préciser où se trouve la propriété sur laquelle le propriétaire a juridiction. C'est important en cas de problèmes entre voisins ou avec la municipalité, si le propriétaire souhaite apporter des changements à l'avenir, comme l'installation d'une piscine, d'une clôture ou d'autres rénovations impliquant les limites de la propriété..
- **Régime d'accession à la propriété :**
Programme fédéral permettant aux acheteurs d'une première maison de retirer jusqu'à 35 000 \$ sans intérêt de leur régime enregistré d'épargne-retraite (REER) pour les aider à acheter ou à construire une maison admissible. Le montant emprunté doit être remboursé dans les 15 ans pour éviter de payer une pénalité.
- **Taxe de transfert de terrain :**
Il s'agit de la taxe payable par l'acheteur à la province et/ou à la municipalité dans laquelle la transaction a eu lieu lors du transfert du terrain. Le montant varie en fonction de la région, de la taille du terrain et d'autres facteurs.
- **Évaluation de la maison :**
Un professionnel qualifié fournit une évaluation de la valeur marchande d'une maison en fonction de plusieurs facteurs tels que la taille de la propriété, son emplacement, son âge, etc. Cette évaluation est utilisée pour satisfaire aux exigences en matière de prêt hypothécaire, en donnant aux sociétés de financement hypothécaire une confirmation de la valeur de la propriété hypothéquée.
- **Hypothèque à taux fixe :**
Un prêt hypothécaire à taux fixe garantit votre taux d'intérêt et pour une durée prédéterminée, généralement 5 ans. À l'expiration du terme, vous avez la possibilité de rester avec le même prêteur ou d'en changer.
- **Hypothèque à taux variable :**
Un prêt hypothécaire à taux variable fluctue en fonction du taux préférentiel. Vos versements mensuels restent les mêmes, mais la proportion de votre versement consacrée au capital et aux intérêts peut changer.
- **Pré-approbation hypothécaire :**
Une préapprobation hypothécaire aide les acheteurs à comprendre le montant qu'ils peuvent emprunter avant de passer par le processus de demande de prêt hypothécaire. Elle vous permet de faire une offre immédiate lorsque vous trouvez une maison, puisque vous connaissez le montant pour lequel vous serez approuvé par ce prêteur, et elle bloque le taux d'intérêt actuel pour une période de temps, vous protégeant contre les augmentations de taux à court terme.
- **Assurance titre :**
L'assurance-titres n'est pas obligatoire au Canada, mais elle est fortement recommandée pour protéger l'acheteur et le prêteur hypothécaire contre les pertes liées au titre de propriété ou à la propriété, comme les défauts de titre inconnus, les privilèges existants sur le titre de propriété, les problèmes d'empiètement, la fraude au titre, les erreurs dans les relevés d'arpentage et les registres publics, et les problèmes liés au titre qui pourraient vous empêcher de vendre, de louer ou d'obtenir une hypothèque. Votre notaire peut vous conseiller à ce sujet.
- **Promesse d'achat :**
Une offre est un engagement légal d'acheter une maison. Une offre peut être conditionnée par un certain nombre de facteurs, généralement par un financement et une inspection de la maison. Si les conditions ne sont pas remplies, l'acheteur peut annuler son offre.



Andrew Diodati

Courtier Immobilier Sénior

Andrew Diodati, courtier senior, a une véritable passion pour l'immobilier. L'énergie d'Andrew a permis d'apporter une nouvelle dynamique à l'équipe Alessio Varano.

Son activité est fondée sur : Le dévouement, la communication, la détermination et la confiance, tout en incarnant la capacité de répondre et de s'adapter à tous les besoins immobiliers de ses clients.

Les 10 ans et plus de services à la clientèle d'Andrew ont contribué à cultiver sa personnalité énergique, et son dévouement inégalé envers ses clients lui a permis de s'épanouir dans le secteur de l'immobilier.

En tant que membre clé de l'équipe, Andrew s'attaque au marché à pleine puissance. Il a aidé d'innombrables clients à atteindre leurs objectifs immobiliers en suivant sa devise principale : traiter chacun comme s'il faisait partie de la famille.

C'est garanti avec Diodati !



Michael Cannavina

Courtier Immobilier Sénior

Depuis ses jeunes années, courtier senior Michael Cannavina est passionné par l'immobilier.

Grâce à son dévouement et à son expertise, il guide habilement ses clients dans tous leurs investissements immobiliers.

En tant que membre exemplaire de l'équipe Alessio Varano, Michael comprend que la confiance, l'engagement et une approche axée sur le client sont les clés de la réussite dans le secteur.

Que vous soyez un premier acheteur ou un investisseur expérimenté, Michael est fier de fournir un service de haute qualité afin de dépasser les attentes de ses clients.

Sa passion, son travail acharné et son dévouement feront en sorte que vous viviez une expérience sans pareille.



Emmanuel Yoo

Courtier Immobilier Sénior

Étant dans l'immobilier depuis 2014, Emmanuel a commencé très jeune ce qui lui a permis de travailler sur différents types de marchés et de réaliser plusieurs projets immobiliers. Après presque une décennie dans le domaine de l'immobilier, il a associé sa pratique à notre équipe. Cela lui a permis de développer des stratégies qui aideront à la fois les investisseurs et les familles sur des marchés très dynamiques.

Sa réputation est basée sur la communication, la transparence et le dévouement envers les clients, ce qui se traduit par des centaines de familles aidées au fil des ans.

Rencontrez
NOTRE ÉQUIPE



Julie-Catherine Courchesne

Courtier immobilier

Travaillant dans l'immobilier depuis son plus jeune âge en tant qu'agent de location, Julie a pu acquérir de l'expérience grâce au large éventail de propriétés qu'elle a traitées.

Son intérêt en l'immobilier l'a poussée à devenir courtier et à se consacrer à ce qu'elle fait le mieux; savoir répondre aux besoins des clients.

Julie est naturellement une personne sociable et se consacre à un service à la clientèle inégalé, fondé sur la confiance, la transparence et la communication. Sa capacité d'être légère avec les clients mais déterminée quand il s'agit de résoudre tous leurs besoins immobiliers fait de Julie un choix sûr quand il s'agit de vendre ou acheter votre nouvelle propriété .



Pietro Nardolillo

Courtier immobilier

Depuis son plus jeune âge, Pietro a toujours cherché à établir des nouvelles relations et à se faire des nouveaux amis. Naturellement, son charisme et son énergie l'ont conduit dans le secteur du service à la clientèle. Après avoir acquis des années d'expérience dans différents domaines, Pietro a appris la valeur des relations et les bases sur lesquelles se construisent des relations durables ; La confiance, la transparence et le respect.

Sa passion pour le réseautage, combinée à sa personnalité facile à vivre, l'a conduit à une carrière réussie dans l'immobilier. Il a de l'empathie pour chaque client et aborde chaque transaction avec une seule intention : aider les clients.

Pietro comprend à quel point le marché peut être stressant et s'est donné pour mission non seulement de guider ses clients mais aussi de leur faire apprécier le processus.

Ce n'est pas parce que le marché peut être stressant qu'il doit l'être. Partagez un rire, faites-vous un ami, et voyez ce qu'un service exceptionnel peut faire pour vous.



Jessica Cannavina

Chef D'Administration

Courtier immobilier Commercial

En tant que cofondatrice de l'équipe, Jessica est appréciée pour ses compétences en administration et en gestion. Son haut niveau d'organisation et sa passion pour ses clients et l'équipe ont fait d'elle un membre inestimable de la famille.

Jessica travaille aux côtés d'Alessio depuis le premier jour et ensemble, ils ont construit une base solide qui fournit un service personnalisé et de qualité à chaque client.

Avec 10 ans d'expérience dans l'immobilier, et également courtier commercial agréé, Jessica est un pilier essentiel de l'équipe Alessio Varano.



Maria-Elena Varano

Coordinateur Des Transactions

La passion de Mary pour aider les gens l'a amené à travailler pendant de nombreuses années dans le secteur de l'hôtellerie et de l'accueil.

Ces dernières années, la carrière de Mary a pris un tournant radical lorsque son frère Alessio lui a proposé de travailler avec lui et Jessica en tant qu'assistante de confiance et coordinatrice des transactions.

Depuis lors, Mary est devenue un élément essentiel de l'équipe Alessio Varano. Elle est fière d'aider tous les courtiers de l'équipe à fournir un service inégalé à chacun de leurs clients.

Rencontrez
NOTRE ÉQUIPE
(courtiers)



Contactons-Nous



☎ (514) 293-2825

✉ avarano@kw.com

📍 7893 boul. St-Laurent, Montreal, QC, H2R
1X1