

UN PLAN D'ACTION POUR VENDRE VOTRE MAISON

Votre guide, étape par étape,
pour une vente réussie et rentable

LES AVANTAGES QUE POSSÈDENT LES VENDEURS ÉDUQUÉS

Si vous envisagez de vendre votre maison, vous avez sans doute une multitude de questions.

- Quelle est la valeur de ma maison ?
- Devrais-je prendre un agent ou me débrouiller seul ?
- Comment puis-je rendre ma maison plus séduisante pour les acheteurs ?

Et bien sûr : la question fondamentale : **Comment puis-je tirer le plus de profit de cette maison ?**

Ce guide des ressources va vous aider.

Nous avons élaboré une sorte de plan d'action, car la vente de votre maison est une aventure. Si vous avez un maximum d'informations sur ce que vous devez faire et ce à quoi vous devez vous attendre, vous aurez plus de chances de réussir la vente de votre maison.

Idéalement, vous souhaitez que cette aventure se termine par une vente rapide et au meilleur prix.

Ce plan d'action va vous permettre d'atteindre ces objectifs. Et, s'il vous plaît, n'oubliez pas que je suis spécialiste et que je peux vous guider tout le long de cette aventure. Si vous avez des questions, il vous suffit de me demander. Alors, vous êtes prêt à effectuer la vente sans soucis et avantageuse de votre maison ?

Que l'aventure commence !

PRÉPARER LA RÉUSSITE

La première étape de l'aventure est tout simplement de commencer. Les études montrent que si vous commencez le processus de vente de votre maison le plus tôt possible, vous aurez plus de chances de réussir.

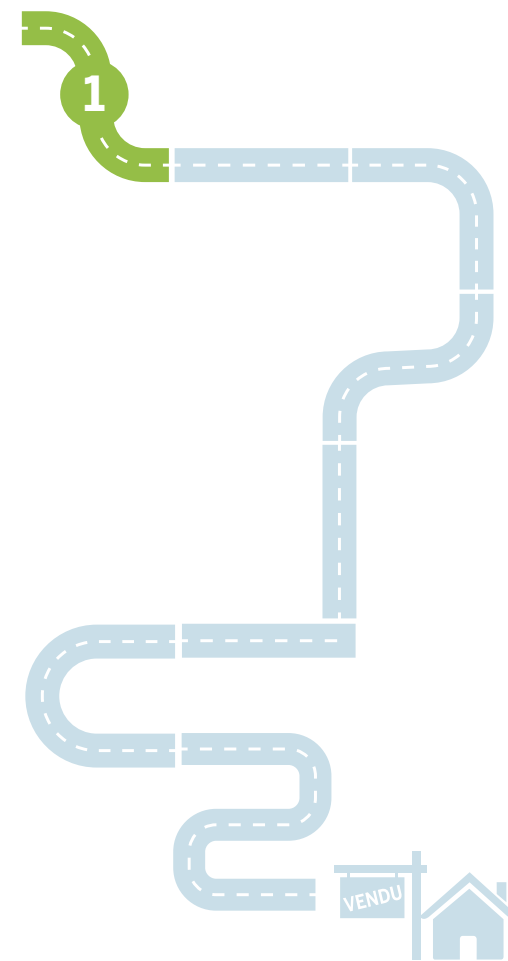
Donc, par où allez-vous commencer ?

Commencez par apprendre le fonctionnement du processus de vente. Obtenir les faits va démystifier les choses, les rendre plus simples et moins intimidantes et vous assurer une bonne prise de décisions.

En fait, ce guide des ressources sert à ça!

Il est important de mettre les choses en route. Faites une liste de décisions. Même si votre projet ne va s'effectuer que dans plusieurs mois, le mieux est de commencer dès *aujourd'hui*.

Et n'oubliez pas que vous n'êtes pas obligé de faire ça tout seul. La vente de votre maison est, sans doute, la chose la plus importante pour vous, mais aussi la plus compliquée. Ne faites pas l'erreur d'essayer de faire tout, tout seul. Parlez à un agent.



3 MÉTHODES POUR FACILITER LA VENTE D'UNE MAISON

- 1 Commencez maintenant.**
Si vous commencez le processus de vente de votre maison le plus tôt possible, vous aurez plus de temps...et moins de stress pendant cette aventure.
- 2 Comprenez les différentes étapes.**
Le plus vous en saurez sur ce qui va se passer, moins le processus sera intimidant. Vous prendrez également de meilleures décisions.
- 3 Parlez à un agent.**
Il ou elle peut : répondre à vos questions, déterminer le prix que vous pouvez tirer de votre maison et vous aider tout le long de ce processus.

Vous avez besoin d'aide ?

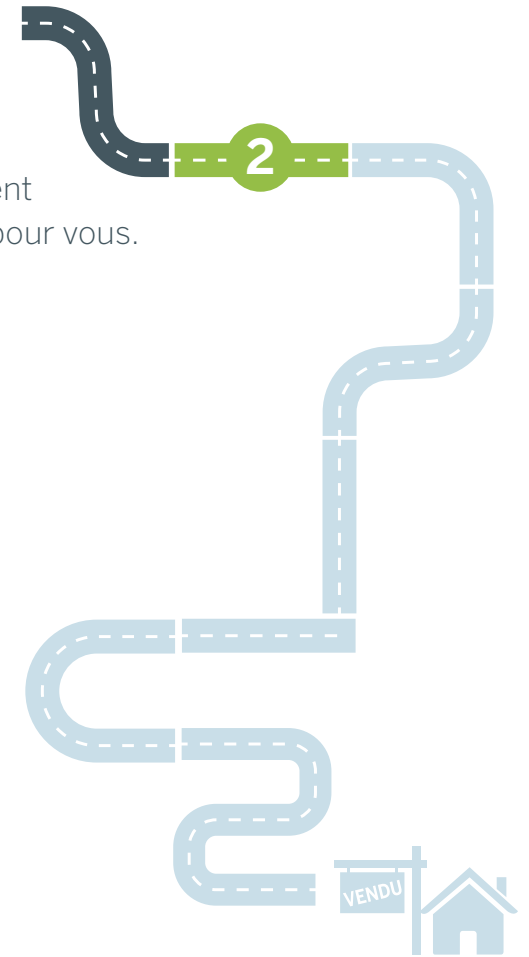
Si vous avez des questions, ou souhaitez connaître la valeur de votre maison sur le marché, appelez-moi, mes coordonnées sont à l'arrière de ce guide.

TRAVAILLER AVEC LE BON AGENT

La plupart des vendeurs font appel à un agent immobilier. Ce n'est pas pour rien! Le rôle d'un agent compétent est de vendre votre maison rapidement au meilleur prix et de simplifier le processus pour vous.

Pensez à ça :

- 1 L'évaluation est un art.** Le facteur le plus important, qui va déterminer la rapidité à laquelle votre maison va se vendre, est le prix. Trouver le juste prix est plus compliqué que vous le croyez. Il faut avoir de l'expérience car même 1% de plus pour votre maison peut représenter des milliers de dollars.
- 2 Négocier n'est pas simple.** Pas seulement difficile à faire, cela peut aussi être gênant. Si vous voulez que quelqu'un négocie efficacement et sans peur, vous avez besoin d'un agent.
- 3 Aujourd'hui, le marketing est bien plus que MLS®.** Pour tirer un maximum de profit de votre maison, vous devez attirer des acheteurs qualifiés. Il faut donc un agent capable de créer un plan de marketing qui va attirer un maximum d'acheteurs qualifiés. Ceux-ci pourront découvrir votre propriété et auront envie de venir la visiter.
- 4 Les visites sont pénibles.** Faire visiter sa maison est un gros inconvénient pour vous, mais vous devez savoir que la plupart des acheteurs n'aiment pas non plus visiter une maison lorsque le propriétaire est présent.
- 5 Les papiers demandent de l'expertise.** Si vous pensez que faire sa déclaration de revenus est compliqué, regardez un peu la documentation d'une transaction immobilière. Il faut de l'expérience et des compétences pour s'assurer que tout est effectué correctement.



LES QUALITÉS ESSENTIELLES D'UN AGENT

Les meilleurs agents sont hautement qualifiés, de vrais experts de l'immobilier. Ils sont au cœur de l'activité de tous les marchés locaux et ont une connaissance approfondie des inventaires actifs et inactifs. Il vous tiennent au courant et sont à vos côtés à toutes les étapes.

Les bons agents sont des génies du marketing. Ils savent exactement comment fixer le prix idéal de votre propriété pour qu'elle se vende rapidement pour un maximum de dollars. Ils savent aussi comment promouvoir votre listage efficacement afin d'attirer le plus d'acheteurs qualifiés.

Les bons agents sont des négociateurs habiles. La négociation demande de l'expertise et des compétences, c'est tout. Les bons agents maîtrisent cet art et apportent la confiance et la sérénité pendant la période de l'offre. Il vous guident pendant le processus de négociation et vous aident à comprendre ce que vous devez inclure, ce que vous devez abandonner et le plus important, quand vous devez laisser tomber si des conditions raisonnables ne peuvent pas être satisfaites.

Enfin, un bon agent simplifie les choses. Ils font ce qu'il y a à faire et s'occupent de tous les détails. Ils vous recommandent des déménageurs, des entrepreneurs et les autres professionnels dont vous avez besoin. Ils vous donnent des conseils et des idées. Ils vont faire le gros du travail pour que vous n'ayez pas à le faire.

Donc, lorsque vous choisissez un agent REALTOR®, assurez-vous qu'il possède ce profil. Cela fera toute la différence.

Vous avez besoin d'aide ?

Le choix d'un bon agent est une décision très importante. Appelez-moi, quand vous voulez, pour me poser des questions et faire connaissance.

¹Source : SIRVA Home Benefits Report

²Source : Using VAR Research To Connect With Clients, 2015 report published by National Association of REALTORS®(NAR).

Agent ? Ou pas agent ?

82%

des ventes immobilières sont le résultat du réseau de contacts de l'agent.¹

La majorité

des acheteurs préfèrent visiter une maison en compagnie d'un agent, et non du propriétaire.

En moyenne, les agents obtiennent des prix de vente de propriétés

12.6%

supérieurs à ceux des propriétés vendues par les propriétaires seuls². (résultats basés sur les prix de vente moyens).

FIXER UN PRIX INTELLIGENT

Fixer le prix de vente de votre maison est un art. Trop bas et vous allez perdre de l'argent - des milliers de dollars peut-être. Trop haut et vous allez faire peur aux acheteurs - peut-être pour toujours.

Et pour compliquer la chose, votre maison est un bien qui suscite des émotions. Il est difficile de la considérer comme un "produit" à vendre.

Trouver le prix optimal demande de l'expertise, des analyses et de la bonne vieille débrouillardise.

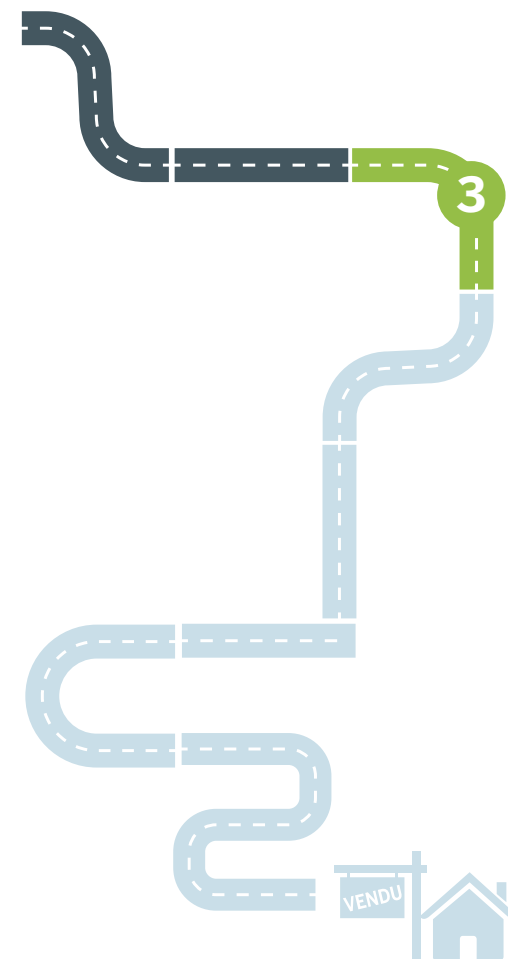
Les bons agents sont extrêmement doués pour fixer un prix de vente. Leur objectif est de maximiser le prix et minimiser le temps nécessaire pour vendre la maison.

En fait, les agents passent leur carrière à essayer de maîtriser cet art. Il se servent de leurs connaissances du marché local et national, de l'étude approfondie des logements en vente similaires et de l'analyse des ventes antérieures pour déterminer le prix optimal.

Ils vont, bien sûr, combiner ses éléments avec vos besoins personnels pour fixer le prix qui vous convient.

Ce n'est pas une tâche facile, mais elle est très critique. **Fixer le prix approprié pour votre maison va entraîner plus de visites, plus d'offres et ultimement obtenir un prix de vente plus élevé.**

Si vous voulez obtenir le plus d'argent possible sur la vente de votre maison et perdre le moins de temps possible, vous devez fixer le juste prix.



LES RÈGLES DU MARCHÉ

Vous devez comprendre l'importance des règles du marché. Les acheteurs veulent acquérir votre propriété au prix réel du marché ou proche — ce qui peut être différent de la valeur sentimentale que vous placez sur votre maison.

Ceci étant dit, déterminer le juste prix de vente est essentiel pour vendre au prix le plus élevé possible. Si vous fixez un prix trop bas, vous risquez de ne pas en tirer autant que vous voulez. En fait, vous pourriez perdre des milliers de dollars. Mais si vous fixez un prix trop élevé, vous allez perdre des acheteurs potentiels qui vont penser que votre propriété ne rentre pas dans le budget qu'ils se sont fixé.

Tout cela semble compliqué, et ça l'est. La bonne nouvelle est qu'un bon agent va vous aider à déterminer la valeur réelle de votre maison par rapport au marché et va fixer le juste prix.

Vous avez besoin d'aide ?

Vous voulez savoir à quel prix votre maison pourrait se vendre sur le marché actuel ? Appelez-moi.

Fixer un prix
est une tâche compliquée

Logement à vendre dans une fourchette de 250 000 \$ à 500 000 \$.

↑ **Prix fixé 15% trop haut.**

Peu d'acheteurs qualifiés vont venir le voir.

↓ **Prix fixé 15% trop bas.**

Risques de perdre 37 500 \$ à 67 500 \$ sur la vente.

SE PRÉPARER À ÉPATER LES ACHETEURS

Une fois que vous avez fixé le prix, la prochaine étape de l'aventure est de préparer la propriété et de la rendre plus attrayante pour les acheteurs. Idéalement, votre maison doit ressembler à une vitrine de magasin.

C'est plus important que vous le pensez. REALTORS® a trouvé, à plusieurs reprises, que les gens ne parvenaient pas à visualiser le potentiel d'une maison. Ils doivent la voir. **Cela signifie que les gens vont se projeter dans la maison que vous leur montrez, dans son état et son allure au moment de la visite.** Ils ne vont pas pouvoir ignorer les matériaux abîmés, les fuites, le désordre et les taches. En fait, ils ne vont voir que ça.

Les 3 R pour préparer une maison à vendre



Retirer.

Débarrassez-vous d'un maximum de désordre. Donnez, vendez dans des ventes de garage, ou jetez à la poubelle. Il suffit que vous retiriez le fouillis de votre maison. Il faut que votre maison paraissent grande et bien rangée.



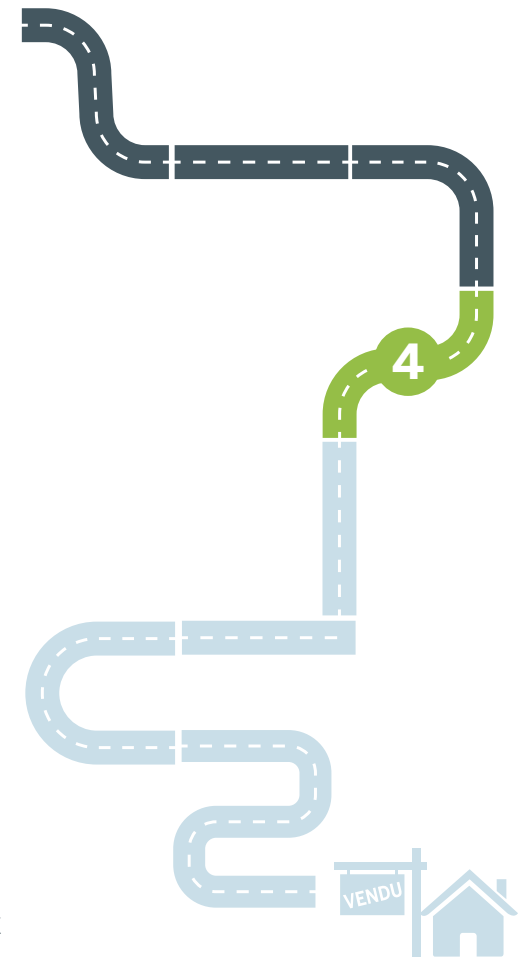
Réparer.

La peinture abîmée, le carrelage ébréché, les charnières qui grincent, les robinets qui fuient. Réparez tout ce que vous pouvez. Si vous avez besoin d'un entrepreneur, votre agent vous en recommandera un.



Rénover.

Nettoyez, nettoyez et nettoyez encore. (C'est primordial!) Votre maison doit être « prête à recevoir ». Organisez chaque pièce pour qu'elle ressemble à une vitrine. Une couche de peinture peut vraiment faire la différence et améliorer son allure.



ÉTAPE 4 (SUITE)

Cela vous semble impossible ? Vous n'avez pas à le faire en une seule journée. Votre agent peut vous conseiller quelqu'un qui peut vous aider, ou vous pouvez planifier d'effectuer une petite tâche par jour.

Et voici la bonne nouvelle : Tout ce que vous allez retirer, nettoyer ou réparer va vous permettre de vendre votre maison plus rapidement et à un meilleur prix. C'est comme si l'on vous payait pour le faire!

Pensez à la valorisation de propriété

Souvenez-vous la dernière fois que vous avez visité la salle d'exposition d'un magasin de meubles de qualité ou une maison modèle avec ses salons, ses chambres et ses salles de bain magnifiques. C'est ça de la valorisation résidentielle.

Selon la National Association of REALTORS®, les maisons, dans lesquelles on a fait une valorisation de propriété se vendent 49 % plus vite et pour un prix 7-11 % plus élevé. En fait, vous pouvez vous attendre à ce que 49 % des acheteurs préfèrent votre maison si vous avez effectué une valorisation résidentielle.³

Vous pouvez engager un professionnel de la valorisation de propriété. Ou, vous pouvez suivre ces conseils de base et le faire vous même. Dans tous les cas, votre agent peut vous aider.

Vous avez besoin d'aide ?

Je serais heureux de vous donner quelques conseils et des idées en valorisation de propriété. Appelez-moi quand vous voulez.

³Source : 2015 Profile On Staging published by NAR, <http://www.realtor.org/reports/2015-profile-of-home-staging>

Valorisation de propriété

Les maisons ayant été valorisées professionnellement se vendent

49 %

plus vite et pour un prix

7%-11 %

plus élevé³

FAITES DE LA PUB

Maintenant que vous avez le nécessaire pour améliorer l'allure de votre maison, vous voulez attirer le maximum d'acheteurs qualifiés.

En d'autres termes, vous voulez faire découvrir votre maison. À tout le monde.

De nos jours, la promotion demande plus qu'un simple inscription MLS® ou qu'une pancarte. Vous avez besoin d'un plan d'action pour promouvoir votre annonce et pour que tous les bons acheteurs soient au courant de la vente, qu'ils aient envie de voir votre maison et — plus important — qu'ils viennent la visiter.

Les maisons qui se vendent rapidement et au meilleur prix le sont souvent en utilisant une combinaison de ces éléments :

MARKETING EN LIGNE

- MLS®** Une inscription détaillée sur la plus grande base de données des propriétés immobilières disponibles.
- Photos** Une photo peut remplacer mille mots, donc assurez-vous que les pièces et les caractéristiques de la maison sont bien mises en valeur, en utilisant des photos professionnelles.
- Vidéo** Un coup d'œil en coulisses pour montrer la maison et le voisinage en ligne. Plus d'1 acheteur sur 5, à la recherche d'une maison, va regarder ces vidéos.
- Sites web** Plus de 90% des acheteurs démarrent leurs recherches en ligne.⁴ Un bon agent va s'assurer que votre maison est affichée sur le plus de sites possible.
- Social** Facebook et YouTube ont le plus d'utilisateurs sur les réseaux sociaux, mais Instagram, Twitter & Pinterest gagnent du terrain.



⁴Source : *The Digital House Hunt : Consumer And Market Trends In Real Estate* published by NAR.

ÉTAPE 5 (SUITE)

MARKETING HORS LIGNE

- Prospection** Les bons agents vont aller chercher les acheteurs intéressés dans leur réseau et vont activement appeler ou feront du porte-à-porte dans le quartier pour trouver de nouveaux acheteurs potentiels.
- Fiches Techniques** De belles photos et des descriptions stimulantes, présentées sur des fiches professionnelles que les visiteurs peuvent emporter, sont un bon aide-mémoire pour les visiteurs qui n'ont pas encore pris de décisions.
- Visites libres** Un bon moyen pour exposer votre maison aux agents immobiliers et aux acheteurs potentiels.
- Annonces Imprimées** Les annonces dans les journaux locaux ne sont plus aussi efficaces qu'avant, mais elles sont toujours utilisées. Vous pouvez distribuer des cartes postales pour informer les gens de la région.

Ce n'est que le début de la liste!

C'est triste si une maison ne se vend pas parce qu'un acheteur éventuel n'en a pas entendu parler et celui-ci finit par acheter une maison concurrente. Malheureusement cela arrive tous les jours.

Ne laissez pas quelque chose comme ça vous arriver! Travaillez avec un bon agent qui va créer le bon plan d'action pour vendre votre maison.

Vous avez besoin d'aide ?

Vous voulez des idées pour attirer un maximum d'acheteurs qualifiés et leur faire visiter votre maison ? Je peux vous aider. Appelez-moi.

Le pouvoir de la Promotion

Si vous faites connaître votre maison à un maximum d'acheteurs qualifiés, vous aurez plus de chances de la vendre au meilleur prix.



Inscription avec une mauvaise promotion

Peu d'acheteurs qualifiés vont en entendre parler.



Inscription avec une promotion moyenne

Plus de 50% des acheteurs qualifiés vont en entendre parler.



Inscription avec une promotion experte

Près de 100% des acheteurs qualifiés vont en entendre parler.

MONTREZ LA MAISON

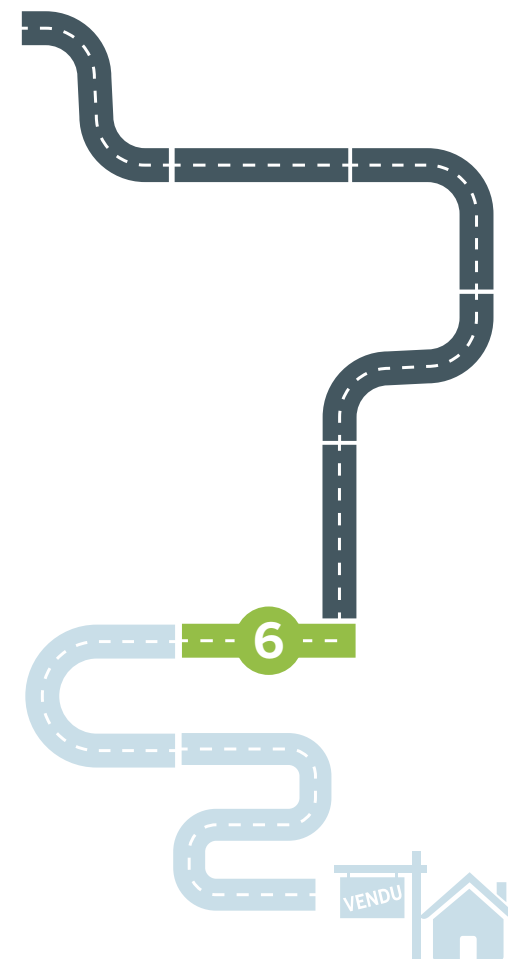
À ce stade de l'aventure, cela devient excitant! Des acheteurs qualifiés vont venir voir votre propriété. Certains vont tomber amoureux de votre maison et vont vous faire une offre.

Comment transformer les visiteurs en acheteurs ? Suivez ces indications :

- 1 Ne soyez pas présent**
Les acheteurs veulent se sentir libres quand ils visitent la maison et veulent en parler honnêtement. C'est pourquoi, selon certaines études, ils préfèrent visiter une maison accompagné d'un agent plutôt que du propriétaire.

Si vous êtes présent lors de la visite, les acheteurs ne se sentiront pas à l'aise, ne vont pas oser regarder la maison en détails et ne vont pas pouvoir réellement apprécier tout ce que votre maison peut offrir. Donc, allez prendre une marche, allez manger au restaurant, etc. Il vous suffit de ne pas être là quand un acheteur vient visiter la maison.
- 2 Soyez flexible pour les horaires**
 limiter les heures de visites, par exemple, le «samedi de 3-6 », va sérieusement réduire le nombre d'acheteurs qui peuvent venir voir votre maison. Oui, les visites peuvent être pénibles, mais c'est ce qui permet d'attirer les acheteurs potentiels. Donc, soyez flexible. Programmez des visites le plus souvent possible.

Il faut aussi que vous acceptiez les visites de dernière minute. (Ce sont souvent celles-ci qui débouchent sur une vente.)



ÉTAPE 6 (SUITE)

3 **Faites le nécessaire pour que votre maison soit accueillante**

Vous avez déjà remarqué que les maisons modèles sont toujours propres et bien rangées et les portes ne sont jamais fermées. C'est parce que les maisons les plus accueillantes sont celles qui sont les plus susceptibles de recevoir des offres.

Il n'y a pas grand chose à faire pour la préparer. Assurez-vous que la maison est propre. Rangez tous les objets personnels comme les photos de famille (pour que les acheteurs puissent imaginer qu'ils vivent dans la maison); Laissez les lumières allumées, ouvrez les rideaux et les stores là où il faut. Sécurisez vos animaux ou sortez-les.

Et n'oubliez pas la cour. Tondez la pelouse, taillez les haies et balayez les chemins. Les acheteurs se sont déjà fait une « bonne ou mauvaise » impression avant même d'avoir franchi la porte principale de votre maison.

4 **Ayez les informations utiles à disposition**

Cela comprend les brochures de la propriété, les plans de la maison et les coordonnées. Si vous vendez votre maison l'hiver, montrez des photos prises l'été, elles vont permettre aux acheteurs de percevoir l'allure agréable de la maison sous le soleil. Vous vivez dans un quartier agréable ? Une liste des caractéristiques de la région — parcs, écoles, chemin — donne une image claire aux acheteurs.

Vous avez besoin d'aide ?

Si vous voulez des idées utiles pour réussir vos visites, appelez-moi quand vous voulez.

Là où les bonnes impressions se font



L'apparence extérieure

L'allure de votre maison quand on la regarde de la rue. S'assurer que ce qu'il voit est beau.



L'entrée

Ce que l'acheteur voit dès qu'il franchit le pas de la porte d'entrée. Assurez vous que cet endroit est propre, rangé et spacieux.



La cuisine

C'est souvent la pièce que l'acheteur voit en premier. Les comptoirs doivent être propres, tout doit briller.



Les salles de bain

Rangez tous les objets personnels, comme les brosses à dents et les cosmétiques.

NÉGOCIER COMME UN EXPERT

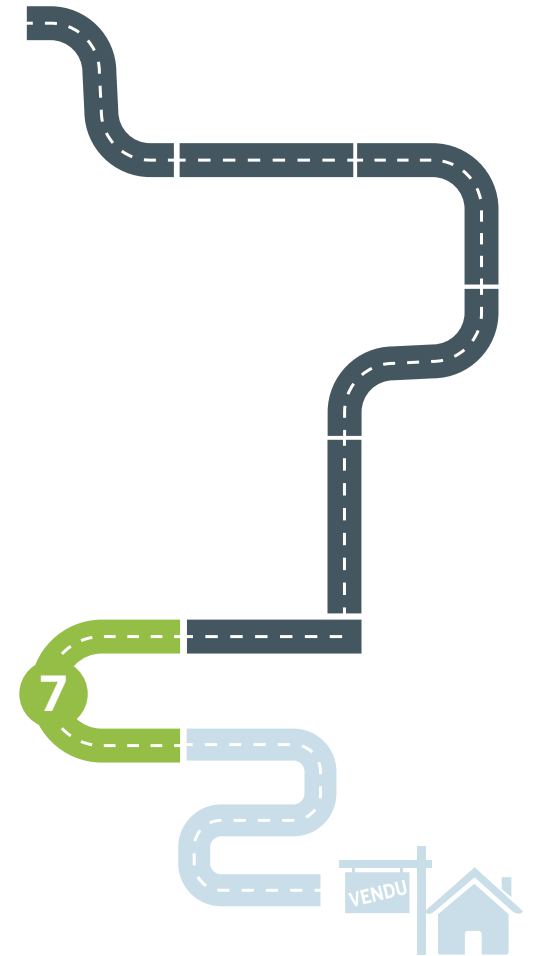
Quand vous recevez une offre - ou idéalement plusieurs offres - vous êtes sur le point de vendre votre maison. Mais, comme ils disent, il ne faut pas mettre la charrue avant les bœufs! Il faut un grand talent de négociateur pour que l'affaire se termine par une vente au meilleur prix, avec les meilleures modalités et les meilleures conditions.

La négociation est un ensemble de compétences qu'il est difficile de maîtriser. C'est pourquoi, il est important d'avoir un agent compétent à vos côtés, une personne qui va faire ces démarches pour vous - quelqu'un qui va travailler dans votre intérêt.

Il se peut que receviez une offre plus haute ou plus basse que le prix que vous demandez. Ne vous inquiétez pas, ne vous vexez pas. C'est normal. En fait, la meilleure manière de regarder une offre est de la considérer comme le début d'une conversation. L'acheteur est intéressé. Il a proposé un prix. La conversation peut commencer!

Ce que vous devez retenir :

- **Les contrepropositions sont normales.** Attendez-vous à des hauts et des bas. Ils vous font une offre. Vous faites une contreproposition. Vous arriverez éventuellement à vous mettre d'accord.
- **La vitesse de réaction est importante.** Tout va très vite à ce stade. C'est pourquoi, il est vital d'avoir un bon agent qui vous représente.
- **Il n'y a pas que le prix.** Vous pouvez négocier les conditions, la date de la signature, les biens vendus avec la propriété. Ne restez pas bloqué sur un élément.



ÉTAPE 7 (SUITE)

Une fois que vous êtes d'accord, l'acheteur va vous remettre un chèque d'acompte qui sera gardé en fidéicommiss, jusqu'à ce que les conditions soient satisfaites. Les conditions indiquent une date précise pour le retrait et comprennent des éléments comme une inspection de la maison et le financement.

Une fois les conditions remplies, l'acheteur va signer une dispense et l'affaire est réglée.

Félicitations. Vous avez vendu votre maison!

Le pouvoir d'une négociation experte

Juste 1% de plus pour votre maison peut représenter des milliers de dollars dans votre poche.

Gamme de prix de 300 000 \$ =

3 000 \$

Gamme de prix de 400 000 \$ =

4 000 \$

Gamme de prix de 500 000 \$ =

5 000 \$

Vous avez besoin d'aide ?

Ne sous-estimez pas le pouvoir d'un agent expérimenté. Si vous avez des questions sur le processus, je suis là pour vous aider.

CONCLURE LES DÉTAILS

Une fois que la transaction est faite, l'aventure n'est pas terminée. Il y a encore des papiers à remplir et des calculs à faire.

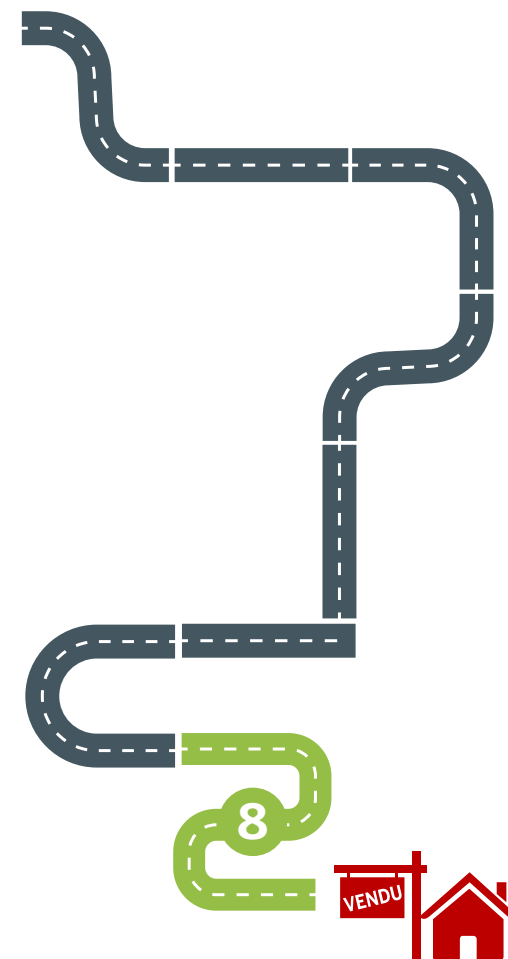
Si vous travaillez avec un agent efficace, il va s'occuper de tous ces détails pour vous et s'assurer que tout est fait correctement, ce qui comprend la coordination avec votre notaire.

Alors, même s'il y a de nombreuses choses à faire, un bon agent va s'en occuper. Vous vous sentirez plus léger!

ÉTAPE 8 (SUITE) Combien d'argent vous revient ?

Une fois la vente terminée, vous allez vouloir connaître la somme qui vous revient. Il y a de nombreux frais à considérer à la signature.

- **Frais légaux.** Les frais de notaire varient, mais il y a souvent des frais liés aux vérifications faites en ce qui a trait aux privilèges qui peuvent grever la propriété (comme une hypothèque par exemple). En moyenne, les frais s'élèvent environ à 1 000 \$.



ÉTAPE 8 (SUITE)

- **Frais de prêt hypothécaire.** Vérifiez avec votre institution financière si vous allez encourir des frais lors du transfert ou du débloqué des fonds. Il peut y avoir des pénalités si votre prêt est acquitté avant terme, mais aussi des frais d'honoraires de 100 \$ à 250 \$ pour retirer un prêt hypothécaire du titre.
- **Déboursements.** Ces frais couvrent les dépenses légales supplémentaires comme les déplacements, les photocopies, les courriers, les frais d'inscription et de préparation des documents de transfert. Budget environ 500 \$.
- **Ajustements.** Il est difficile, pour un propriétaire, de calculer quelle somme doit être payée à tel ou tel service public, le jour de la signature. Votre notaire va calculer les loyers trop-perçus ou non perçus, les intérêts du prêt hypothécaire, la taxe foncière et les redevances des services publics et les ajuster. Ainsi l'acheteur et le vendeur seront crédités ou facturés, le cas échéant.
- **Coûts de déménagement.** Ceux-ci peuvent varier selon l'emplacement, la distance ou le nombre de possessions à déménager. Si vous déménagez vous-même, vous devez compter l'essence, la location de véhicules et le matériel de déménagement.

Vous avez besoin d'aide ?

Étape par étape, je reste aux côtés de mon vendeur pour m'assurer que tout se passe bien avant, pendant et bien après la vente. Pour en savoir plus sur mon approche de la collaboration avec mes clients, appelez-moi!

UN EXPERT À VOS CÔTÉS

Comme vous avez pu le constater, vendre une maison peut être un moment excitant et enrichissant - si vous utilisez la bonne méthode.

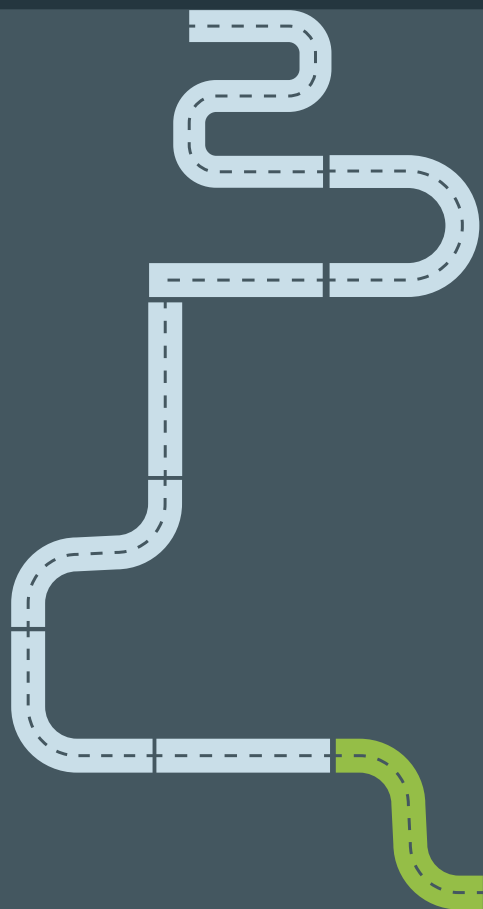
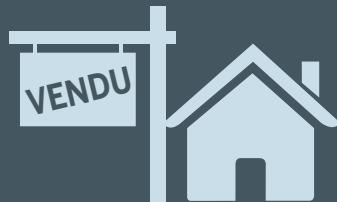
C'est là que je suis utile.

Si vous souhaitez discuter de la vente de votre propriété, n'hésitez pas à m'appeler. Je vous donnerai une évaluation gratuite du marché (vous connaîtrez le prix auquel votre maison devrait se vendre par rapport au marché actuel, et je répondrai à toutes vos questions.

En passant, notre première conversation ne vous oblige pas à m'engager en tant que votre agent.

Donc parlons-en. Découvrez comment vendre votre maison rapidement et au meilleur prix.

Sincères salutations,



CONTACTEZ-MOI 