GO.PROP.IMMO

GUIDE 1 DE 3

Guide Évaluation par le courtier

Sachez à quel prix votre propriété pourrait se vendre — et comprenez pourquoi.



Ne vous contentez pas d'un chiffre. Comprenez les preuves qui le soutiennent.

Traduit par IA

AVANT DE COMMENCER

Vendre votre propriété est une décision financière importante. Avant de choisir un prix demandé, ou même de décider si vous vendez, commencez par une question :

À quel prix votre propriété pourrait-elle réellement se vendre ?

Ce n'est pas toujours ce que vous avez payé, ce que vous avez dépensé en rénovations, ce que demande un voisin ou ce qu'estime un site Web.

Une évaluation utile devrait vous montrer plus qu'un chiffre. Elle devrait vous montrer les preuves qui le soutiennent.

Ce guide explique comment cela fonctionne, à quoi faire attention et quelles questions poser. Vous n'avez pas besoin d'être prêt à vendre.

> **Ne vous contentez pas d'un chiffre. Comprenez les preuves qui le soutiennent.**

AU SOMMAIRE

Contenu de ce guide

1 Que vaut réellement votre propriété ? 4

2 Comment un courtier évalue une propriété 6

3 Comment fonctionnent vraiment les comparables 9

4 Qu'est-ce qui change vraiment la valeur ? 12

5 Les chiffres qui peuvent tromper les propriétaires 15

6 La valeur n'est pas le prix demandé 18

7 Vous avez un chiffre. Mettez-le maintenant à l'épreuve. 21

8 Votre Évaluation par le courtier Go.Prop.Immo 27

CHAPITRE UN

1 Que vaut réellement votre propriété ?

La réponse frustrante : **ça dépend.**

Cela ne veut pas dire que personne ne sait ce qu'il fait. Cela veut dire qu'une propriété ne vient pas avec une étiquette de prix fixe.

Les acheteurs ont des choix. Les propriétés sont différentes. Les marchés changent. Deux personnes peuvent regarder la même propriété et accorder une valeur différente à certaines caractéristiques.

Mais cela ne veut pas dire que la valeur est une devinette.

Une évaluation utile s'appuie sur des preuves pour former une opinion étayée de la place de votre propriété dans le marché actuel. Le but n'est pas de prétendre qu'il existe un chiffre parfaitement connaissable. Le but est de comprendre ce que les preuves disponibles appuient.

C'est pourquoi une évaluation utile vous donne une valeur et une fourchette. La valeur est l'endroit où les preuves pointent le plus fortement. La fourchette montre la zone raisonnable autour de cette valeur, parce que les preuves ne pointeront jamais vers un seul chiffre parfaitement connaissable.



Quatre chiffres que les propriétaires confondent souvent

Valeur

Ce que les preuves sur la propriété et le marché appuient.

Prix demandé

Le prix choisi lorsqu'une propriété est mise en vente.

Prix de vente

Le prix sur lequel un acheteur et un vendeur s'entendent finalement dans une transaction.

Évaluation municipale

Une valeur officielle inscrite au rôle d'évaluation foncière de votre municipalité. Elle sert surtout à calculer les taxes foncières. Elle reflète le marché à une date fixée bien avant aujourd'hui; elle a donc un autre objectif qu'une évaluation actuelle par un courtier.

VALEUR ≠ PRIX DEMANDÉ ≠ PRIX DE VENTE ≠ ÉVALUATION MUNICIPALE

Ces chiffres peuvent être liés. Ils ne sont pas interchangeables.

Alors, si la valeur n'est pas simplement le prix demandé, la dernière vente dans votre rue ou l'évaluation municipale, d'où vient-elle ?

C'est là que les preuves entrent en jeu. →

CHAPITRE DEUX

2 Comment un courtier évalue une propriété

Une évaluation utile commence par la propriété elle-même.

Deux propriétés peuvent se ressembler sur papier et se positionner très différemment une fois qu'on comprend leur aménagement, leur état, leurs améliorations, le terrain, le stationnement, l'emplacement et d'autres détails.

Le point de départ vient de plusieurs sources : les registres de la propriété, l'information fournie par le propriétaire et ce qu'on peut apprendre en visitant la propriété en personne.

1. **Registres de la propriété**
2. **Information du propriétaire**
3. **Visite de la propriété en personne**

GROUPE DE PREUVES 1

Votre propriété

L'évaluation commence par la compréhension de la propriété évaluée.

Cela peut inclure les caractéristiques de la propriété, l'information municipale, l'information du registre foncier et ce qu'on apprend sur la propriété elle-même.

Le but n'est pas d'accumuler des faits pour le plaisir. C'est de comprendre ce qui rend cette propriété semblable — ou différente — des propriétés que les acheteurs pourraient choisir à la place.

GROUPE DE PREUVES 2 · COMPARABLES + CONCURRENCE

VENDUES

Ce que les acheteurs ont payé

Les ventes comparables montrent des transactions conclues.

Elles aident à répondre à une question importante :

> **Qu'ont réellement payé les acheteurs pour des propriétés pertinentes ?**

Mais trouver une vente à proximité n'est qu'un début. Une vente devient une preuve utile lorsqu'on comprend comment cette propriété se compare à la vôtre.

Nous y reviendrons plus en détail au chapitre 3.

À VENDRE

Ce que les acheteurs peuvent choisir aujourd'hui

Les propriétés actuellement à vendre répondent à une autre question :

> **Qu'est-ce qu'un acheteur pourrait choisir à la place de votre propriété en ce moment ?**

Une propriété vendue nous dit quelque chose sur ce qui s'est passé. Une inscription en vigueur nous dit quelque chose sur la concurrence d'aujourd'hui.

Les deux peuvent compter, mais elles nous disent des choses différentes.

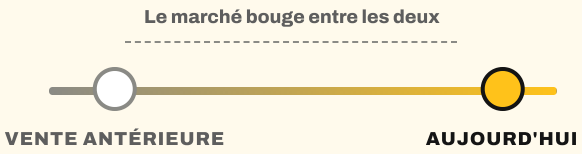
GROUPES DE PREUVES 3 + 4 · DONNÉES + CONDITIONS DU MARCHÉ

Le marché autour de la propriété

Une propriété ne se vend pas en vase clos.

Les données du marché et les conditions du marché local aident à mettre en contexte la propriété et les comparables. Une vente d'une autre période peut rester utile, mais le marché autour de cette vente compte aussi.

Les données Centris et les statistiques du marché peuvent aider à montrer ce qui se passe dans le marché pertinent.



Ensuite, les preuves doivent être pondérées

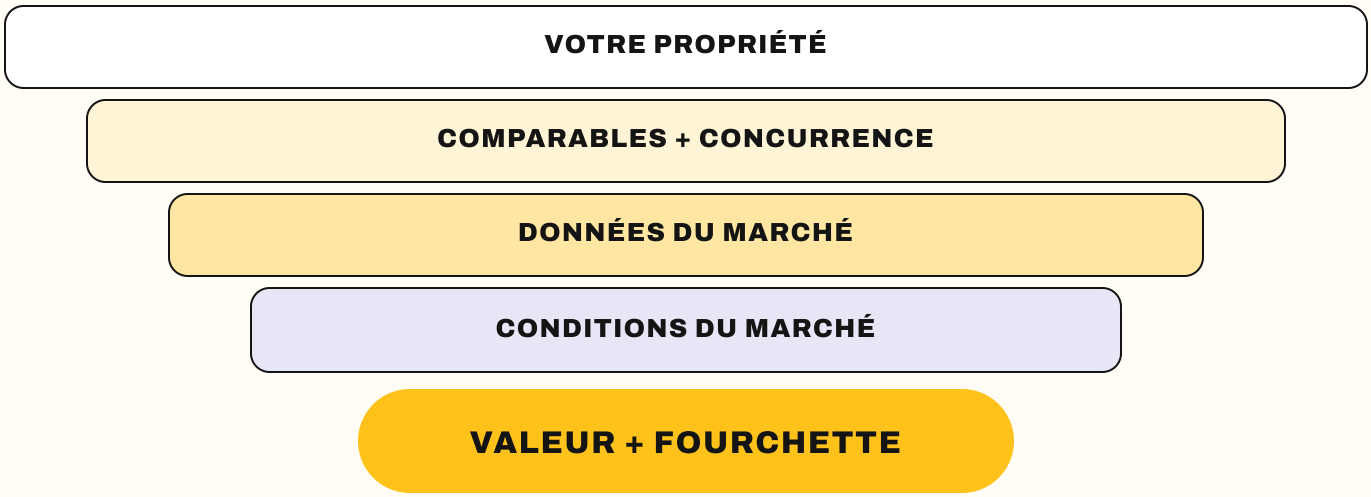
C'est la partie qui se perd quand une évaluation se résume à trois ventes à proximité et une moyenne.

Une évaluation, ce n'est pas :

Vente A + Vente B + Vente C ÷ 3 = votre propriété

Certaines comparaisons sont plus utiles que d'autres. Certaines différences comptent davantage. Une information peut appuyer la conclusion, tandis qu'une autre peut expliquer pourquoi une comparaison évidente mérite moins de poids.

Inutile d'inventer une formule secrète. L'important, c'est que le raisonnement puisse être expliqué.



Le chiffre compte. Le raisonnement derrière compte aussi.

CHAPITRE TROIS

3 Comment fonctionnent vraiment les comparables

La plupart des propriétaires savent déjà que les courtiers examinent les ventes comparables.

La question plus difficile :

Quelles ventes vous disent vraiment quelque chose d'utile sur votre propriété ?

La vente la plus proche n'est pas automatiquement la meilleure

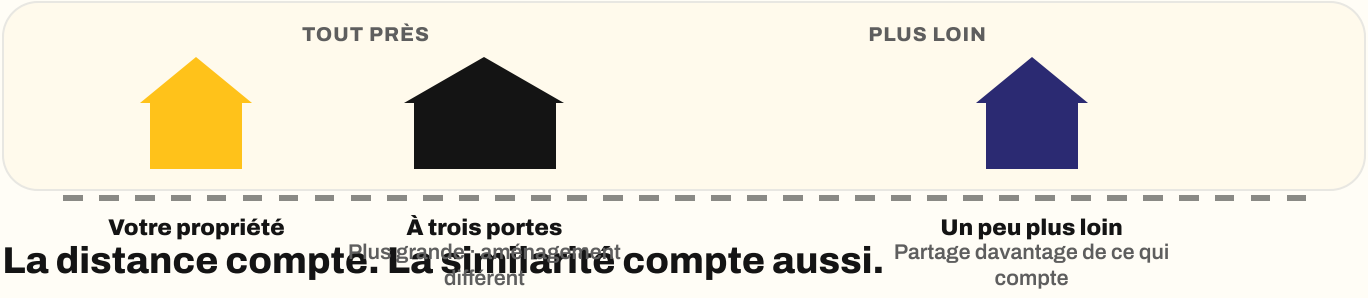
Imaginez qu'une maison à trois portes de chez vous s'est vendue 925 000 $.

Il est naturel de penser : *Ma maison doit valoir environ 925 000 $, elle aussi.*

Peut-être. Mais il faut d'abord savoir ce qui s'est réellement vendu.

Était-elle plus grande ? Entièrement rénovée ? Sur un plus grand terrain ? Avait-elle un garage double ? L'aménagement était-il différent ?

Une autre propriété un peu plus loin peut partager davantage des caractéristiques qui comptent.



La distance compte. La similarité compte aussi.

Un comparable n'a pas besoin d'être identique

L'autre erreur consiste à rejeter toute propriété qui n'est pas une copie conforme.

Une comparaison utile peut aider même quand les propriétés sont différentes.

La question est de savoir si les ressemblances et les différences peuvent être comprises.

Examinez des éléments comme :

- **le type de propriété, la superficie et l'aménagement;**
- **les chambres et les salles de bains;**
- **le terrain, le stationnement et le garage;**
- **l'état et les améliorations;**
- **l'emplacement dans le marché;**
- **le moment de la vente et le marché autour de cette vente.**

Plus une vente partage de ressemblances significatives avec votre propriété, plus elle peut être utile. Plus il y a de différences significatives, plus elle doit être interprétée avec soin.

Les différences ne viennent pas avec des étiquettes de prix universelles

Un garage peut compter. Une piscine, un sous-sol aménagé ou une cuisine rénovée aussi.

Mais cela ne veut pas dire :

Garage = +40 000 $ **Piscine = +25 000 $** **Cuisine = +75 000 $**

L'effet d'une caractéristique dépend de la propriété, des solutions de rechange et du marché qui l'entoure.

Prix au pied carré

Le prix au pied carré peut aider à repérer des tendances, surtout entre propriétés semblables.

Mais deux propriétés de même superficie peuvent avoir des aménagements, des terrains, un état, des garages, des sous-sols et des emplacements très différents.

> **Le prix au pied carré peut être un indice. Ce n'est pas la réponse.**

Méfiez-vous de la vente à laquelle vous voulez croire

Supposons que plusieurs ventes utiles se regroupent dans une même fourchette et qu'une propriété s'est vendue beaucoup plus cher.

Il est très facile de se concentrer sur la plus élevée, parce qu'elle appuie le chiffre que vous espérez entendre.

Les propriétaires peuvent le faire. Les professionnels aussi.

LA MEILLEURE QUESTION N'EST PAS :

Quelle vente appuie le chiffre que je veux ?

C'EST PLUTÔT :

Quelles ventes sont réellement les comparaisons les plus utiles, et pourquoi ?

À SURVEILLER :

Une vente excitante ne devrait pas l'emporter sur des preuves plus solides simplement parce que son chiffre vous plaît.

CHAPITRE QUATRE

4 Qu'est-ce qui change vraiment la valeur ?

Les propriétaires pensent naturellement à une amélioration en fonction de ce qu'elle a coûté.

« J'ai dépensé 60 000 $ pour la cuisine. »

Ce coût est réel. Mais le marché ne rembourse pas simplement les factures de rénovation.

La meilleure question :

> **Comment ce changement modifie-t-il la façon dont ma propriété se compare aux propriétés que les acheteurs pourraient choisir à la place ?**

Le coût et la valeur sont deux choses différentes

Une rénovation peut rendre une propriété plus attrayante. Elle peut éliminer une objection. Elle peut améliorer la façon dont la propriété fait concurrence.

Il n'en découle tout simplement pas que :

60 000 $ dépensés = 60 000 $ ajoutés à la valeur

Voyez-le ainsi :

COÛT → AMÉLIORATION → EFFET SUR L'ACHETEUR → EFFET SUR LA VALEUR

Qu'avez-vous dépensé ? Qu'est-ce qui a réellement changé ? Comment ce changement influence-t-il la façon dont les acheteurs comparent la propriété ? Que soutiennent les preuves du marché ?

Rénovation et état, ce n'est pas la même chose

Une propriété n'a pas nécessairement besoin d'une cuisine de designer toute neuve pour bien faire concurrence.

L'état, c'est différent.

Des réparations inachevées, des éléments usés ou des problèmes d'entretien visibles peuvent influencer la façon dont les acheteurs perçoivent une propriété. Parfois, faire des travaux avant de vendre a du sens. Parfois non.

Le but n'est pas de rendre chaque propriété parfaite.

C'est de comprendre ce qui peut compter et ce qui ne justifie peut-être pas le temps ou l'argent.

Une façon utile de penser à la préparation :

À FAIRE

ce qui doit vraiment être réglé.

- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]

À ENVISAGER

ce qui peut valoir la peine.

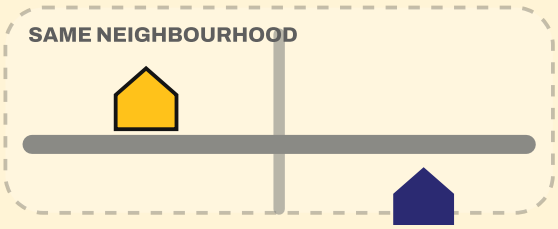
- [ ]
- [ ]
- [ ]

À ÉVITER

là où il vaut peut-être mieux garder votre argent.

- ⊘

Ces décisions dépendent de la propriété réelle.



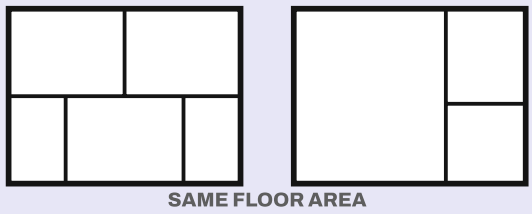
L'emplacement, c'est plus que le nom du quartier

Deux propriétés semblables dans le même quartier peuvent quand même se positionner différemment.

La rue précise, l'environnement immédiat, la position du terrain et d'autres caractéristiques d'emplacement propres à la propriété peuvent compter.

L'idée est simple :

L'emplacement n'est pas seulement le nom du quartier.



Les acheteurs utilisent l'espace, pas seulement la superficie

Deux propriétés peuvent avoir des superficies semblables et donner une impression complètement différente.

L'aménagement, les proportions des pièces, le rangement et la façon dont l'espace fonctionne peuvent influencer la façon dont les acheteurs les comparent.

Les acheteurs n'achètent pas des pieds carrés en vase clos. Ils achètent une propriété qu'ils peuvent utiliser.

Certains travaux éliminent des objections

Toute amélioration utile ne rend pas une propriété plus luxueuse. Parfois, régler un problème évident compte parce que cela élimine une incertitude ou une inquiétude.

Cela ne crée toujours pas un rendement net dollar pour dollar. Cela veut simplement dire que certains travaux peuvent rendre une propriété plus facile à choisir.

CHAPITRE CINQ

5 Les chiffres qui peuvent tromper les propriétaires

Un chiffre n'a pas besoin d'être faux pour être trompeur.

Parfois, le problème est simplement qu'on lui demande de répondre à une question à laquelle il n'a jamais été conçu pour répondre.

> **Précision n'est pas exactitude.**

Un site Web peut vous donner un chiffre très précis. Un voisin peut vous dire un prix de vente exact. Une évaluation municipale est un chiffre officiel.

LA QUESTION N'EST PAS SEULEMENT :

Quel est le chiffre ?

DEMANDEZ-VOUS :

Que mesure réellement ce chiffre ?

SIX CHIFFRES, MIS À L'ÉPREUVE

Évaluation municipale

CE QU'IL PEUT VOUS DIRE

La valeur inscrite au rôle d'évaluation municipale, ainsi que de l'information utile sur la propriété.

CE QU'IL NE PEUT PAS VOUS DIRE À LUI SEUL

À quel prix votre propriété pourrait se vendre dans le marché actuel.

Une estimation en ligne

Les estimations en ligne peuvent être des points de départ utiles. Elles peuvent traiter rapidement l'information disponible et donner aux propriétaires une référence générale.

CE QU'IL PEUT VOUS DIRE

Ce qu'un modèle estime à partir de l'information dont il dispose.

CE QU'IL NE PEUT PAS VOUS DIRE À LUI SEUL

Si chaque fait important sur votre propriété était disponible, à jour et bien compris.

Demandez quelle information se trouve derrière l'estimation.

Le même principe s'applique aux personnes. Un chiffre est plus utile quand vous pouvez comprendre l'information et le raisonnement qui le soutiennent.

La vente de votre voisin

CE QU'IL PEUT VOUS DIRE

Ce qu'un véritable acheteur a payé pour cette propriété.

CE QU'IL NE PEUT PAS VOUS DIRE À LUI SEUL

Si cette propriété est une bonne comparaison pour la vôtre.

Un prix demandé

CE QU'IL PEUT VOUS DIRE

Ce que demande un vendeur et ce que les acheteurs peuvent voir comme la concurrence actuelle.

CE QU'IL NE PEUT PAS VOUS DIRE À LUI SEUL

Le prix auquel cette propriété se vendra ou ce que vaut votre propriété.

	CE QU'IL PEUT VOUS DIRE	CE QU'IL NE PEUT PAS VOUS DIRE À LUI SEUL
Ce que vous avez dépensé en rénovations	Ce que les travaux vous ont coûté.	Ce que les acheteurs ajouteront à la valeur de votre propriété.
Prix au pied carré	Une façon simple de comparer les prix et de repérer des tendances entre propriétés.	Comment les différences significatives entre ces propriétés influencent la valeur.

UN AUTRE TYPE DE CHIFFRE

Et l'évaluation par un évaluateur agréé ?

Une évaluation par le courtier et une évaluation par un évaluateur agréé peuvent toutes deux porter sur la valeur d'une propriété, mais ce ne sont pas les mêmes services.

Un courtier peut estimer la valeur marchande d'une propriété selon les pratiques reconnues en immobilier, notamment l'analyse de propriétés comparables.

Un évaluateur agréé produit un rapport d'évaluation officiel, qui peut être exigé à des fins précises, comme le financement hypothécaire ou l'assurance.

Le bon choix dépend de la raison pour laquelle vous avez besoin de la valeur.

Quand quelqu'un vous donne un chiffre, une question vaut la peine de devenir un réflexe :

Sur quoi ce chiffre est-il fondé ?

CHAPITRE SIX

6 La valeur n'est pas le prix demandé

La valeur de votre propriété et le prix que vous en demandez sont deux décisions différentes.

La VALEUR demande :

Que soutiennent les preuves ?

Le PRIX DEMANDÉ demande :

Comment voulez-vous positionner la propriété pour la vente ?

Une fois la valeur et la fourchette comprises, vous pouvez commencer à réfléchir aux choix de prix.

Il peut y avoir plus d'un choix de prix

Un vendeur peut choisir de demander un prix inférieur, proche ou supérieur à ce que les preuves actuelles soutiennent.

Ces choix peuvent comporter des compromis différents.



En dessous

Un vendeur peut choisir un prix demandé inférieur à la valeur ou à la fourchette soutenue lorsque les conditions actuelles laissent croire que le marché continue de baisser. Une bonne évaluation tient déjà compte des conditions actuelles, mais les ventes récentes décrivent tout de même le passé. Votre prix demandé doit faire concurrence dans le marché auquel les acheteurs font face aujourd'hui.

Dans un marché qui change — surtout un marché plus faible —, cela peut vouloir dire fixer le prix en avance sur les ventes récentes plutôt qu'en retard.

Le compromis : si le marché se maintient, vous avez peut-être positionné la propriété plus bas que nécessaire.

Autour

Un prix demandé plus proche de la valeur ou de la fourchette soutenue reflète de plus près les preuves actuelles. Les acheteurs prennent quand même leurs propres décisions.

Au-dessus

Un prix demandé plus élevé vérifie si les acheteurs accepteront un prix supérieur aux preuves actuelles. Les acheteurs peuvent aussi comparer la propriété avec d'autres propriétés offertes autour de ce prix.

Les preuves regardent en arrière. Votre décision de prix se prend aujourd'hui.

Aucun choix ne comporte de résultat garanti.

L'important, c'est de comprendre le compromis.

Votre prix demandé aide à déterminer avec quelles propriétés la vôtre sera comparée.

Votre objectif compte. Il ne change pas les preuves.

Vous avez peut-être besoin d'un certain montant pour votre prochaine propriété.

Vous avez peut-être beaucoup dépensé en rénovations.

Vendre n'a peut-être de sens pour vous qu'au-dessus d'un certain chiffre.

→

PEUT CHANGER

Votre décision

NE CHANGE PAS

Les preuves

Ces éléments peuvent tout à fait influencer **votre décision**.

Ils ne changent pas ce que disent les preuves actuelles sur la propriété et le marché.

Cela peut vous amener à vendre maintenant, à attendre, à changer vos plans ou à décider de ne pas vendre du tout.

C'est quand même une information utile.

Si vous mettez plus tard la propriété sur le marché, le marché lui-même peut vous donner de nouvelles informations. Comment gérer cette inscription est un autre sujet — que nous laissons au guide Inscription sur Centris.

CHAPITRE SEPT

7 Vous avez un chiffre. Mettez-le maintenant à l'épreuve.

Vous en savez maintenant assez pour regarder une évaluation autrement.

Imaginez qu'une personne visite votre propriété et vous dit :

« Je pense qu'elle vaut 925 000 $. »

Ne tenez pas pour acquis que le chiffre est juste.

Ne tenez pas non plus pour acquis qu'il est faux.

Mettez à l'épreuve le travail qui le soutient.

LES CINQ TESTS

1. A-t-on compris votre propriété ?
2. Vous a-t-on montré les preuves ?
3. A-t-on expliqué les différences ?
4. Pouvez-vous suivre le raisonnement ?
5. A-t-on séparé la valeur de la stratégie de vente ?

1 A-t-on compris votre propriété ?

? A-t-on recueilli assez d'information pour comprendre ce qui était évalué ?

Un chiffre est moins utile si des informations importantes sur la propriété n'ont jamais été prises en compte.

2 Vous a-t-on montré les preuves ?

? Quelles ventes comparables ont été prises en compte ?

? Quelles propriétés font concurrence pour attirer les acheteurs aujourd'hui ?

? Quelle information sur le marché a compté ?

Vous ne devriez pas avoir à devenir courtier. Vous devriez pouvoir voir sur quoi repose la conclusion.

3 A-t-on expliqué les différences ?

? Pourquoi ces propriétés précises étaient-elles des comparaisons utiles ?

? Quelles différences entre elles et votre propriété ont compté ?

Une liste d'adresses et de prix de vente n'est pas une explication.

4 Pouvez-vous suivre le raisonnement ?

Vous n'avez pas à être d'accord avec chaque jugement.

Mais vous devriez pouvoir suivre le chemin de base allant :

VOTRE PROPRIÉTÉ → DES PREUVES → AU RAISONNEMENT → VALEUR + FOURCHETTE

Une évaluation utile devrait vous laisser comprendre leraisonnement — et passeulement vous rappeler le chiffre.

5 A-t-on séparé la valeur de la stratégie de vente ?

- ? Que soutiennent les preuves ?
- ? Quel prix demandé vous recommande-t-on ?

Ces questions sont liées. Ce n'est pas la même question.

Si le prix demandé recommandé diffère de la valeur soutenue, demandez pourquoi.

GO.PROP.IMMO

AIDE-MÉMOIRE · IMPRIMEZ OU ENREGISTREZ CETTE PAGE

Cinq questions à poser avant de vous fier au chiffre

1 **Quelles ventes comparables avez-vous utilisées, et pourquoi ?**

2 **Quelles différences entre ces propriétés et la mienne ont compté ?**

3 **Avec quelles propriétés la mienne serait-elle en concurrence aujourd'hui ?**

4 **Quelle information sur le marché a influencé votre conclusion ?**

5 **Pouvez-vous me montrer comment vous êtes arrivé à la valeur et à la fourchette ?**

Vous n'avez pas besoin d'une grille de pointage.

Si quelque chose n'est pas clair, demandez.

Aidez l'évaluation à comprendre votre propriété

De l'information utile sur la propriété peut aider à mettre les preuves en contexte.

INFORMEZ LA PERSONNE QUI ÉVALUE

Informez la personne qui évalue des changements importants, rénovations, agrandissements, réparations et autres informations qu'elle devrait connaître.

- **Changements**
- **Rénovations**
- **Agrandissements**
- **Réparations**
- **Autres informations**

S'IL Y A LIEU ET S'ILS SONT DISPONIBLES

S'il y a lieu et s'ils sont disponibles, des documents comme des permis, des factures, des plans ou des rapports professionnels peuvent aussi aider à expliquer les travaux effectués sur la propriété.

- **Permis**
- **Factures**
- **Plans**
- **Rapports professionnels**

Le but n'est pas d'arriver avec un classeur.

C'est d'éviter qu'on doive deviner des faits importants que vous connaissez déjà.

AVANT DE PARTIR

Vous n'avez pas besoin de devenir un expert en immobilier. Vous avez besoin d'assez d'information pour poser de meilleures questions.

RETENEZ :

1. La valeur et le prix demandé ne sont pas la même chose.
2. La vente la plus proche ou la plus élevée n'est pas automatiquement le meilleur comparable.
3. Ce que vous avez dépensé n'est pas automatiquement ce que vous avez ajouté en valeur.
4. Un seul chiffre ne devrait pas expliquer toute une propriété.
5. Demandez à voir les preuves et le raisonnement qui soutiennent la conclusion.

Vous savez maintenant quoi chercher. Il reste une dernière chose que nous voulons vous faire connaître sur la façon de faire de Go.Prop.Immo.
→

CHAPITRE HUIT

8 Votre Évaluation par le courtier Go.Prop.Immo

Tout ce que vous venez de lire, c'est la façon dont nous croyons qu'une évaluation de propriété devrait fonctionner.

C'est donc ainsi que nous avons conçu la nôtre.

Votre propriété est visitée. Un courtier titulaire d'un permis de l'OACIQ étudie les preuves sur la propriété et le marché et vous remet par écrit une valeur et une fourchette, avec le raisonnement qui les soutient.

Nous vous aidons à comprendre vos choix de prix, ce qui vaut ou ne vaut pas la peine d'être fait avant de vendre, et nous répondons à vos questions par la suite.

L'évaluation est un service distinct. Vous n'avez aucune obligation d'inscrire votre propriété.

Utilisez l'information pour vendre, planifier votre prochaine étape, attendre, vendre vous-même — ou décider de ne pas vendre du tout.

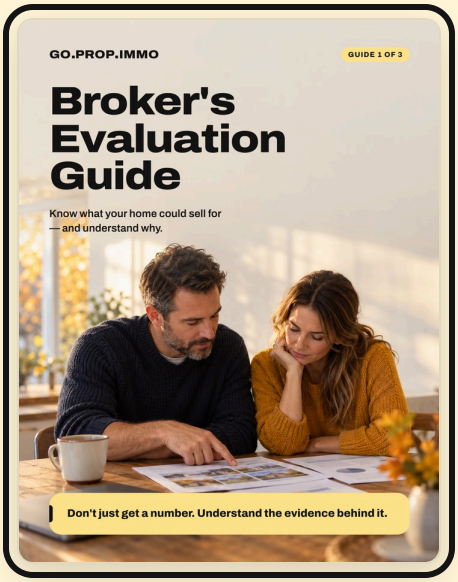
Sachez à quel prix votre propriété pourrait se vendre. Comprenez pourquoi.

Découvrez notre Évaluation par le courtier →

gopropimmo.com/broker-evaluation

GO.PROP.IMMO

LES TROIS GUIDES



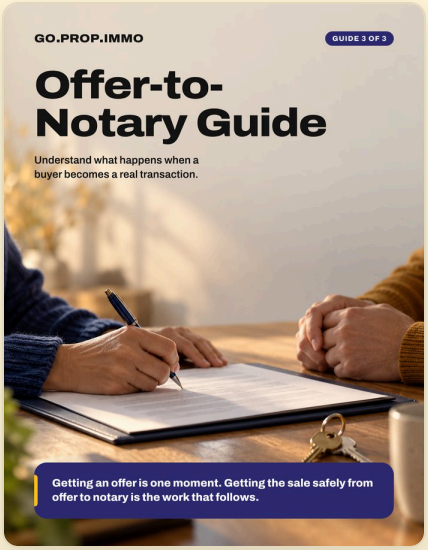
GUIDE 1

Votre propriété et sa valeur



GUIDE 2

La mise en marché



GUIDE 3

De l'offre au notaire

Go.Prop.Immo · Richard Sholzberg, courtier immobilier résidentiel · Keller Williams Prestige, agence immobilière

Première édition · octobre 2026 · © 2026 Go.Prop.Immo

Traduit par IA