GO.PROP.IMMO

GUIDE 2 DE 3

Guide Inscription sur Centris

Comprenez comment votre propriété est mise en marché — et ce que vendre vous-même implique réellement.



Être inscrit est une étape. Savoir utiliser l'inscription, c'est ce qui vous aide à vendre.

Traduit par IA

AVANT DE COMMENCER

Mettre votre propriété sur Centris peut donner l'impression que la vente commence.

L'inscription n'est que le début.

Votre propriété devient visible pour les gens qui cherchent dans le marché immobilier professionnel. Les acheteurs peuvent la trouver. Les courtiers peuvent la trouver. Votre prix demandé, vos photos, votre description et l'information sur la propriété travaillent maintenant ensemble, en public.

Mais être inscrit ne vend pas la propriété à lui seul.

Vous avez encore des décisions à prendre. Les acheteurs doivent encore voir la propriété. Les questions doivent trouver réponse. Les visites doivent avoir lieu. Les commentaires doivent être compris. Et parfois, le marché vous dit quelque chose que vous n'attendiez pas.

Ce guide explique ce qui se passe avant que votre propriété soit en ligne, ce qui se passe une fois que les acheteurs commencent à la voir et ce que vous pouvez faire pour garder le contrôle de votre vente.

Votre inscription place votre propriété dans le marché. Ce que vous faites de cette occasion compte toujours.

AU SOMMAIRE

Contenu de ce guide

1 Que veut réellement dire inscrire votre propriété ? 4

2 Qu'est-ce qui doit être prêt avant la mise en ligne ? 7

3 Votre prix demandé vous place dans un marché 14

4 Ce que les acheteurs voient réellement 17

5 Comment les acheteurs, les demandes et les visites vous parviennent 20

6 Votre propriété est en ligne. Surveillez maintenant le marché. 23

7 Garder votre inscription efficace 26

✔ Avant de partir 30

8 Votre Inscription sur Centris Go.Prop.Immo 31

CHAPITRE UN

1 Que veut réellement dire inscrire votre propriété ?

Une inscription, c'est plus qu'une annonce.

Lorsque votre propriété est inscrite par l'intermédiaire d'un courtier immobilier, l'information sur la propriété est recueillie, vérifiée et préparée pour le marché. Les documents de courtage sont remplis. Un prix demandé est choisi. L'inscription est rédigée. Les photos et l'information sur la propriété sont rassemblées.



Puis la propriété est mise en ligne.

C'est la partie que voient les propriétaires.

Mais beaucoup de choses se passent avant ce moment.

Voyez l'inscription comme un ensemble

Un acheteur ne voit pas d'abord votre maison.

Il voit habituellement de l'information à son sujet.

Prix

Que demandez-vous ?

Photos

De quoi la propriété a-t-elle l'air, quelle impression donne-t-elle ?

Caractéristiques

Quelle est sa superficie ? Que comprend-elle ? Comment est-elle aménagée ?

Description

Que devrait comprendre l'acheteur au sujet de la propriété ?

Emplacement

Où se trouve-t-elle et qu'y a-t-il autour ?

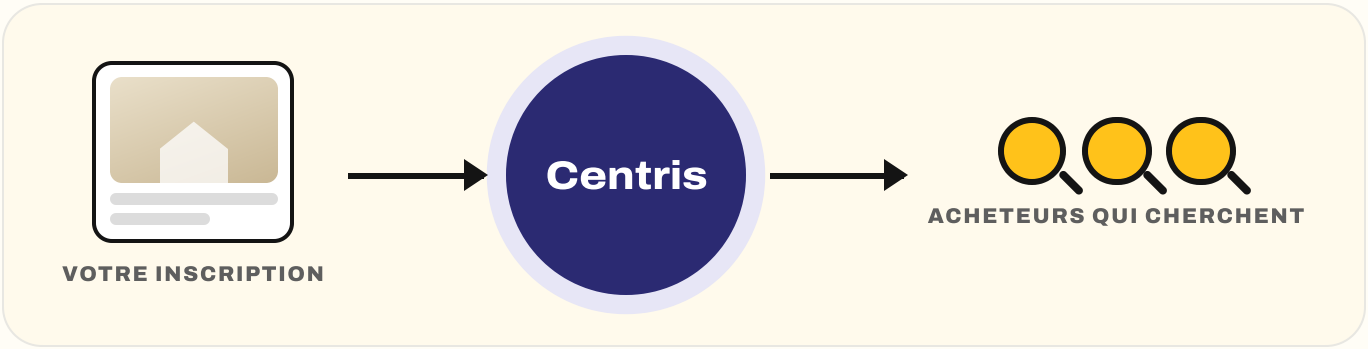
Tous ces éléments aident un acheteur à décider s'il passe à l'étape suivante.

Avant même qu'une personne franchisse votre porte d'entrée, votre inscription a déjà commencé à susciter — ou à perdre — son intérêt.

Centris y joue un rôle important

Centris présente votre propriété aux acheteurs qui cherchent dans le marché immobilier professionnel.

Cette portée compte.



Mais portée et vente, ce n'est pas la même chose.

Une inscription peut créer une occasion pour les acheteurs de trouver votre propriété. Elle ne peut pas faire en sorte qu'ils l'aiment, qu'ils acceptent le prix ou qu'ils présentent une promesse d'achat.

Cette distinction compte tout au long de ce guide.

Centris crée la visibilité. Le marché décide de ce qui en découle.

CHAPITRE DEUX

2 Qu'est-ce qui doit être prêt avant la mise en ligne ?

La mise en ligne ne devrait pas être le moment où vous découvrez ce qui manque.

Avant la publication d'une inscription, le courtier et le propriétaire ont besoin d'assez d'information pour présenter la propriété avec exactitude et mener à bien le processus de courtage.

1. **Une partie de cette information vient du vendeur.**
2. **Une partie vient des registres et des documents de la propriété.**
3. **Une partie vient du travail du courtier.**

VOTRE PARCOURS DE PRÉPARATION

1 Votre propriété	2 Vos documents	3 Vos déclarations
4 Réparations	5 Désencombrement et présentation	6 Mise en valeur
7 Préparation aux photos	8 Documents de courtage	9 Photos et plan d'étage

1 Votre propriété

Commencez par la propriété elle-même.

Le courtier doit comprendre ce qui est inscrit : le type de propriété, les pièces, les caractéristiques, les améliorations, les systèmes, les inclusions et exclusions, le stationnement, le rangement et les autres détails pertinents.

Le but est simple :

> **L'inscription publique devrait décrire la propriété avec exactitude.**

2 Vos documents

Selon la propriété, les documents pertinents peuvent comprendre, par exemple, le certificat de localisation, l'information sur les taxes municipales et scolaires, les factures ou permis de travaux importants, les documents de copropriété, les baux ou l'information sur l'équipement loué plutôt que possédé.

Toutes les propriétés n'ont pas les mêmes documents.

Tous les documents ne s'appliquent pas à toutes les propriétés.

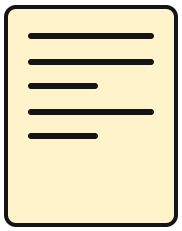
Mais attendre qu'un acheteur demande quelque chose d'important est rarement le moment le plus facile pour commencer à le chercher.

3

Vos déclarations

Votre courtier doit aussi savoir ce que vous savez sur la propriété.

Des dégâts d'eau passés, des réparations, des vices, des rénovations, des réclamations d'assurance ou d'autres faits importants ne devraient pas apparaître pour la première fois quand un acheteur les découvre.



Pour la plupart des propriétés, vous remplirez le formulaire Déclarations du vendeur sur l'immeuble avec votre courtier au moment de signer votre contrat de courtage. Répondez-y honnêtement et au meilleur de votre connaissance. Si vous apprenez quelque chose de nouveau plus tard, informez-en votre courtier.

Le but n'est pas de faire paraître votre propriété parfaite. C'est de vous assurer que l'information importante est **déclarée honnêtement dès le départ.**

4 Réparations : que devriez-vous vraiment réparer ?

Vendre ne veut pas automatiquement dire rénover.

COMMENCEZ ICI

Commencez par ce qui semble brisé, inachevé ou négligé. De petits problèmes peuvent amener les acheteurs à se demander ce qui d'autre n'a pas été entretenu.

RÉFLÉCHISSEZ-Y À DEUX FOIS

Soyez plus prudent avant de dépenser beaucoup pour améliorer quelque chose simplement parce que c'est démodé.

! **Réparer un problème ne veut pas dire que vous n'avez plus à ledéclarer.**

Réparez ce qui semble négligé. Réfléchissez à deux fois avant d'améliorer quelque chose simplement parce que c'est démodé.

5 Désencombrement et présentation

Les acheteurs doivent pouvoir voir la propriété, pas tout ce que vous possédez.

- **Dégagez les comptoirs encombrés.**
- **Retirez des meubles si une pièce semble à l'étroit.**
- **Rangez les objets du quotidien.**
- **Nettoyez à fond.**
- **Laissez entrer la lumière.**
- **Réglez les odeurs.**
- **Donnez à l'entrée et à l'extérieur un air bien entretenu.**

Le but n'est pas d'effacer votre personnalité. C'est de rendre la propriété plus facile à comprendre pour un acheteur.

6 Avez-vous besoin de mise en valeur ?

Parfois, la mise en valeur aide un acheteur à comprendre une pièce et peut améliorer les photos.

Cela ne veut pas dire que chaque propriété a besoin d'une mise en valeur professionnelle.

Parfois, réorganiser les meubles, en retirer quelques-uns et bien nettoyer fait l'essentiel du travail.

7 Préparation aux photos

Avant l'arrivée du photographe, regardez la propriété avec les yeux de l'appareil photo.

- [ ] **Faites les lits.**
- [ ] **Rangez les ordures, le recyclage et les objets du quotidien.**
- [ ] **Ouvrez ou ajustez les stores et les rideaux selon la pièce.**
- [ ] **Rangez l'entrée, la cour, le balcon ou les espaces extérieurs photographiés.**
- [ ] **Dégagez les comptoirs de la cuisine et de la salle de bains.**
- [ ] **Assurez-vous que les lumières fonctionnent.**
- [ ] **Déplacez les voitures lorsqu'elles nuisent aux photos de l'extérieur.**

Un peu de préparation peut aider les acheteurs à voir la propriété plutôt que les objets qui l'entourent.

Vos documents de courtage

8

Inscrire avec un courtier veut dire signer un contrat de courtage.

Votre courtier prépare et explique les formulaires de l'OACIQ utilisés pour votre inscription et examine l'information et les documents sur la propriété que vous fournissez.

Ne les traitez pas comme de la paperasse qu'on parcourt en cliquant.

1. **Demandez ce que vous signez.**
2. **Demandez à quoi vous vous engagez.**
3. **Demandez ce que fera votre courtier.**
4. **Demandez ce que vous ferez.**
5. **Demandez ce qui arrive si vous trouvez l'acheteur vous-même.**
6. **Demandez ce qui arrive quand une promesse d'achat est présentée.**

Si un document influence la façon dont votre propriété sera vendue, comprenez-le avant de le signer.



Illustration · photos + plan d'étage

9 Vos photos et votre plan d'étage

Les acheteurs verront souvent vos photos avant de lire presque quoi que ce soit d'autre.

La photographie fait donc partie du processus de vente; ce n'est pas de la décoration.

Un plan d'étage aide les acheteurs à comprendre comment la propriété s'organise avant de décider de la visiter.

Planifiez les photos avant le lancement

Les photos professionnelles — et un plan d'étage, s'il y en a un — devraient être prévues assez tôt pour choisir et vérifier le matériel avant la publication de l'inscription.

Confirmez qui réserve le photographe, qui paie et quels fichiers sont inclus avant le début du travail.

Votre courtier vérifie les images choisies et les caractéristiques de la propriété pour s'assurer de leur exactitude, de leur cohérence et de leur pertinence pour l'inscription.

Ayez le matériel final de l'inscription prêt avant le lancement.

La mise en ligne est la ligne d'arrivée de la préparation — pas son point de départ.

CHAPITRE TROIS

3 Votre prix demandé vous place dans un marché

La valeur de votre propriété et votre prix demandé ne sont pas la même chose.

Nous avons expliqué cette distinction dans le guide Évaluation par le courtier.

Maintenant, elle compte pour une autre raison.

Une fois votre propriété inscrite, le prix demandé aide à déterminer **à quelles autres propriétés les acheteurs la comparent.**

Un acheteur qui magasine autour de votre prix ne regarde pas votre propriété en vase clos.

Il voit des choix.



Votre propriété

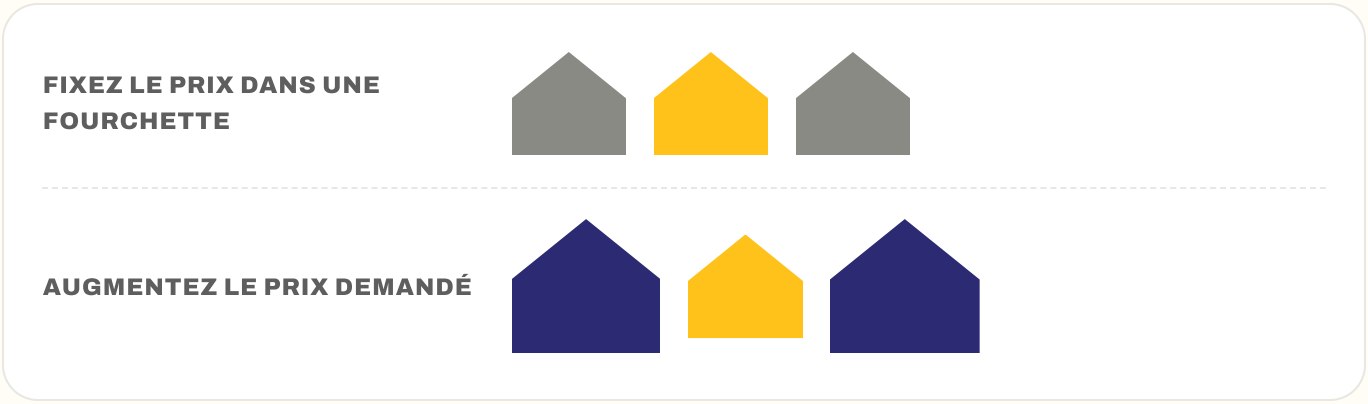
Votre propriété pourrait être comparée à :

- une propriété plus grande, plus loin;
- une propriété rénovée sur un terrain plus petit;
- une propriété semblable avec garage;
- une propriété moins chère qui demande des travaux;
- une propriété plus chère qui semble offrir davantage.

C'est votre concurrence.

Votre prix demandé change les propriétés auxquelles la vôtre est comparée

Imaginez que votre propriété mérite d'être considérée dans un certain segment du marché.



Fixez le prix dans une fourchette, et les acheteurs pourraient la comparer à des propriétés semblables à la vôtre.

Augmentez le prix demandé, et la concurrence peut changer.

L'acheteur peut alors s'attendre à davantage.

Plus d'espace. Un meilleur état. Un autre emplacement. Un sous-sol aménagé. Un garage. Un plus grand terrain. Tout ce que ce marché offre au même prix.

Les acheteurs ne se demandent pas seulement : « Est-ce que j'aime cette propriété ? » Ils se demandent aussi : « Est-ce que je l'aime plus que mes autres choix ? »

Votre courtier conseille. Vous décidez.

Conseiller sur le prix fait partie du travail du courtier.

Le courtier peut vous montrer les preuves du marché, expliquer la concurrence et discuter des compromis des différents choix de prix.

Mais le prix demandé est votre décision.

La question utile n'est donc pas simplement :

« Quel prix est-ce que je veux ? »

C'EST PLUTÔT :

« À ce prix, à quoi les acheteurs vont-ils me comparer ? »

C'est une bien meilleure façon de penser votre entrée dans le marché.

CHAPITRE QUATRE

4 Ce que les acheteurs voient réellement

Les propriétaires connaissent leur propriété. Les acheteurs connaissent l'inscription.

Cette différence est facile à sous-estimer.

VOUS

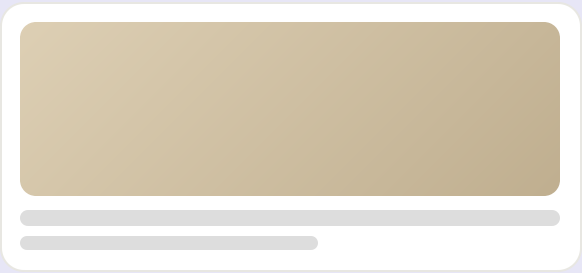
Vous connaissez la lumière du matin dans la cuisine.

Vous savez que le sous-sol est plus chaleureux qu'il n'y paraît sur les photos.

Vous savez pourquoi vous avez rénové la salle de bains.

Vous savez que la rue est tranquille après l'heure de pointe.

L'ACHETEUR



Un acheteur qui fait défiler les inscriptions ne sait encore rien de tout cela.

Il prend ses décisions à partir de ce qu'il a sous les yeux.

LE PARCOURS DE L'ACHETEUR

1

D'abord : la recherche

L'acheteur a des critères.

Prix. Secteur. Chambres. Type de propriété. Caractéristiques.

Votre propriété apparaît dans cette recherche, ou non.

2

Ensuite : la première impression

L'acheteur voit une photo, un prix demandé et l'information de base sur la propriété.

Il continue peut-être de faire défiler.

Il s'arrête peut-être.

3

Ensuite : la comparaison

Il ouvre plusieurs inscriptions.

Votre propriété est maintenant en concurrence.

L'acheteur peut comparer les photos, l'état, la superficie, l'aménagement, l'emplacement, les taxes, les caractéristiques et le prix demandé.

4

Ensuite : la décision

Est-ce que ça vaut la peine d'aller la voir en personne ?

C'est l'un des principaux rôles d'une inscription.

Pas de conclure la vente.

De mériter l'étape suivante.

Une bonne inscription aide le bon acheteur à décider : « Je veux voir cette propriété. »

L'exactitude compte aussi

Il y a une autre raison de préparer l'inscription avec soin.

Il s'agit d'information sur une véritable propriété, dans une véritable transaction.

Les caractéristiques ne devraient pas être exagérées.

Les faits importants ne devraient pas être devinés.

Les photos ne devraient pas donner une impression trompeuse de la propriété.

Le but n'est pas de faire paraître chaque propriété parfaite.

Le but est de bien présenter la propriété **et avec exactitude**.

Une bonne inscription attire l'attention. Une information exacte aide cette attention à survivre à la visite.

CHAPITRE CINQ

5 Comment les acheteurs, les demandes et les visites vous parviennent

Une fois votre propriété visible, les gens ont besoin d'un moyen de donner suite à leur intérêt.

Dans une vente avec courtier inscripteur, une demande peut parvenir au courtier inscripteur, passer par le courtier de l'acheteur ou arriver au vendeur par une connaissance personnelle.

L'important est de garder chaque demande à l'intérieur d'**un seul processus clair et coordonné.**

1. **Communique avec le courtier inscripteur**
2. **Passe par son propre courtier**
3. **Communique directement avec le vendeur**

1 Un acheteur communique avec le courtier inscripteur

- **Il peut appeler à partir de l'inscription.**
- **Il peut demander plus d'information.**
- **Il peut demander une visite.**

Le courtier inscripteur répond, précise la situation de l'acheteur et explique la prochaine étape.

ET ENSUITE

Le courtier coordonne la demande et toute visite selon le contrat de courtage et les règles applicables.

2 Un acheteur a son propre courtier

Ce courtier représente l'acheteur ou travaille avec lui et demande normalement de l'information ou une visite par l'intermédiaire du courtier inscripteur.

ET ENSUITE

Les courtiers coordonnent la visite. Vous préparez la propriété et donnez accès de la façon déjà convenue avec votre courtier.

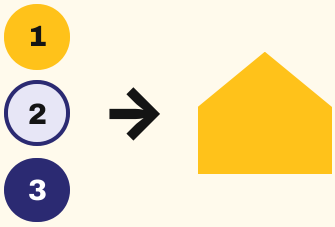
3 Quelqu'un communique directement avec le vendeur

Un voisin, un ami, un collègue ou un acheteur peut vous aborder après avoir appris que la propriété est à vendre.

ET ENSUITE

Avant d'organiser une visite ou de discuter de modalités, communiquez avec votre courtier. Il peut préciser la représentation, les responsabilités et la prochaine étape appropriée selon votre contrat.

Trois parcours. Une propriété.



1. **Un acheteur peut communiquer avec le courtier inscripteur.**
2. **Un acheteur peut passer par son propre courtier.**
3. **Un acheteur peut joindre directement le vendeur.**

Différents chemins peuvent mener à la même propriété. Le processus reste plus clair quand les demandes, les visites et les suivis sont coordonnés avec le courtier inscripteur.

Chaque visite est une information

Une visite n'est pas seulement une occasion de recevoir une promesse d'achat.

Elle vous dit aussi quelque chose.

- Les acheteurs viennent-ils ?
- Les gens sont-ils intéressés sans passer à l'action ?
- Y a-t-il de la confusion sur un élément de l'inscription ?
- Les bons acheteurs viennent-ils ?
- Les mêmes objections reviennent-elles ?
- Les acheteurs choisissent-ils à répétition une autre propriété ?

Une visite vous en dit très peu.

Les tendances vous en disent plus.

Ne réagissez pas trop à une seule opinion. Soyez attentif quand le marché commence à se répéter.

CHAPITRE SIX

6 Votre propriété est en ligne. Surveillez maintenant le marché.

La mise en ligne donne l'impression d'une ligne d'arrivée.

Ce n'en est pas une.

Vous obtenez enfin de l'information qui n'existait pas avant :

> **Comment le marché réagit-il à votre propriété ?**

Cette information peut se manifester de différentes façons.

SUR VOTRE PROPRIÉTÉ

1 Demandes
Les gens posent-ils des questions sur la propriété ?

2 Visites
Les acheteurs sont-ils prêts à venir la voir ?

3 Commentaires
Que disent les gens après leur visite ?

SUR LE MARCHÉ QUI L'ENTOURE

4 Concurrence
Quelles nouvelles propriétés arrivent sur le marché ?

5 Ventes
Quelles propriétés concurrentes se vendent réellement ?

6 Délai
Depuis combien de temps votre propriété est-elle offerte, comparativement aux propriétés que choisissent les acheteurs ?

Aucun de ces chiffres ne devrait être lu isolément.

Quelques jours tranquilles ne veulent pas automatiquement dire que le prix n'est pas le bon.

Un commentaire négatif ne veut pas dire que vous devez rénover.

Un visiteur enthousiaste ne veut pas dire qu'une promesse d'achat s'en vient.

Cherchez les tendances.

Que vous dit le marché ?

1

Les acheteurs trouvent-ils la propriété ?

Sinon, il peut y avoir un problème de visibilité, de positionnement ou de marché à comprendre.

2

Les acheteurs visitent-ils la propriété ?

Si les gens voient l'inscription sans vouloir visiter, un élément de l'offre ne fait peut-être pas assez bien concurrence.

3

Les acheteurs visitent-ils sans aller plus loin ?

L'information change alors encore. Le prix, l'état, la présentation, l'aménagement, la concurrence ou une autre objection peuvent influencer la décision.

C'est pourquoi les rapports d'activité et les mises à jour du marché comptent.

Ils vous donnent quelque chose de mieux que des suppositions.

Votre inscription dit au marché que votre propriété est à vendre. La réaction vous dit ce que le marché en pense.

Ne courez pas après chaque réaction

Le but n'est pas de changer quelque chose chaque fois qu'une personne n'aime pas la propriété.

Aucune propriété ne convient à tous les acheteurs.

Demandez-vous plutôt :

> **Est-ce l'opinion d'une seule personne, ou une tendance qui se dessine ?**

C'est la différence entre un commentaire et une information utile sur le marché.

Réagissez aux tendances, pas au bruit

Examinez avec votre courtier les commentaires répétés, l'activité des visites, les inscriptions concurrentes et les ventes récentes. Décidez ensuite si l'inscription n'a besoin d'aucun changement, d'une meilleure présentation ou d'un ajustement plus important.

CHAPITRE SEPT

7 Garder votre inscription efficace

Publier l'inscription n'est pas la fin du travail.

L'information peut changer. Les visites demandent de la préparation. La réaction des acheteurs doit être examinée dans son contexte.

Une inscription utile reste exacte, prête et attentive au marché.

PENDANT QUE LA PROPRIÉTÉ EST SUR LE MARCHÉ

1. **Gardez l'information à jour**
2. **Préparez chaque visite**
3. **Examinez les résultats à l'aide de preuves**

1 Gardez l'information à jour

Les acheteurs devraient voir la propriété telle qu'elle est maintenant — pas telle qu'elle était lors de la première rédaction de l'inscription.

Prix et modalités

Mettez à jour les changements au prix demandé, aux inclusions, aux exclusions ou aux détails d'occupation.

Faits sur la propriété

Corrigez les erreurs et signalez rapidement les changements importants, les nouvelles réparations ou les nouvelles informations.

Disponibilité

Gardez les instructions de visite et les modalités d'accès réalistes et à jour.

Informez votre courtier quand quelque chose change

L'inscription ne peut rester exacte que si les personnes qui la tiennent à jour ont l'information actuelle.

Une information périmée crée de la confusion. Une information à jour protège la confiance.

2 Préparez chaque visite

La visite est le moment où l'inscription rencontre la vraie propriété.

Avant

- Confirmez l'accès et l'heure.
- Rangez les pièces que les acheteurs verront.
- Allumez les lumières et réglez la température.
- Mettez en sécurité les animaux, les objets de valeur et les documents personnels.

Pendant

- Suivez le plan d'accès convenu avec votre courtier.
- Laissez aux acheteurs assez d'espace pour bien regarder.
- Évitez les changements de dernière minute qui créent de la confusion.

Après

- Remettez la propriété en ordre pour la prochaine visite.
- Notez tout ce qui a nui à l'accès ou à la présentation.
- Examinez les commentaires dès qu'ils sont disponibles.

! L'état que voient les acheteurs devrait appuyer — et non contredire — les photos et l'information qui les ont amenés jusqu'à votre porte.

3 Examinez les résultats à l'aide de preuves

Un examen utile considère plusieurs signaux ensemble plutôt que de traiter un commentaire ou une semaine tranquille comme tout le marché.

Demandes

Les gens posent-ils des questions ou demandent-ils plus d'information ?

Visites

Les acheteurs intéressés passent-ils à l'étape suivante en visitant ?

Tendances des commentaires

Les mêmes préoccupations reviennent-elles d'une visite à l'autre ?

Concurrence

Qu'est-ce qui a été inscrit, a changé de prix ou s'est vendu autour de votre propriété ?

Maintenir

Les preuves appuient l'approche actuelle.

Améliorer

La présentation ou l'information demande de l'attention.

Repositionner

Le prix ou la stratégie demande un examen plus large.

Examinez les preuves avec votre courtier. Décidez ensuite de ce que les preuves appuient réellement.

Avant de mettre votre propriété sur le marché, retenez ces cinq choses.

1 **Une inscription, c'est plus qu'une publication.**
L'information sur la propriété, les documents, le prix, les photos et la présentation se rejoignent avant la mise en ligne.

2 **Votre prix demandé change votre concurrence.**
Les acheteurs comparent votre propriété avec les autres choix qui s'offrent à eux.

3 **L'inscription doit mériter la visite.**
La plupart des acheteurs découvrent votre propriété par l'information et les photos avant même d'en franchir la porte.

4 **La réaction du marché est une information.**
Les demandes, les visites, les commentaires, la concurrence et le délai peuvent vous aider à comprendre comment les acheteurs réagissent.

5 **Une inscription en ligne doit quand même être gérée.**
Gardez l'information à jour, préparez les visites et examinez les preuves avec votre courtier.

Si vous comprenez ces cinq choses, Centris devient plus qu'un endroit où votre propriété apparaît.

Vous comprenez comment l'inscription s'inscrit dans la vente. →

CHAPITRE HUIT

8 Votre Inscription sur Centris Go.Prop.Immo

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

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

Votre courtier prépare et tient à jour l'inscription sur Centris, examine l'information et les documents sur la propriété, vous conseille sur le prix et coordonne les demandes et les visites qui découlent de l'inscription.

Vous restez actif dans la vente : vous préparez la propriété, fournissez l'information et les photos requises, prenez les décisions et choisissez de faire ou non de la promotion supplémentaire.

Le travail est clairement partagé.

Votre courtier gère l'inscription sur Centris et coordonne les demandes et les visites. Si quelqu'un communique directement avec vous au sujet de la propriété, dirigez-le vers votre courtier avant d'organiser une visite ou de discuter de modalités.

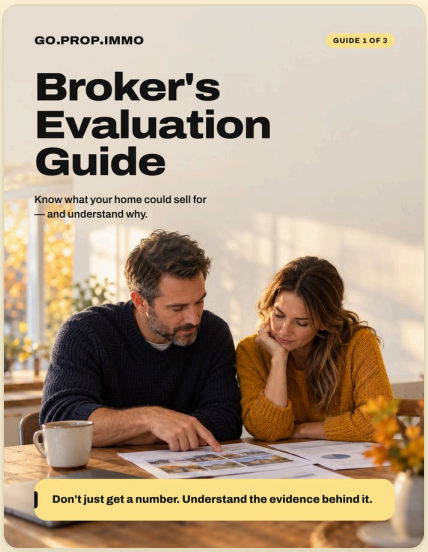
Votre propriété. Votre vente. À votre façon.

Découvrez notre Inscription sur Centris →

gopropimmo.com/centris-listing

GO.PROP.IMMO

LES TROIS GUIDES



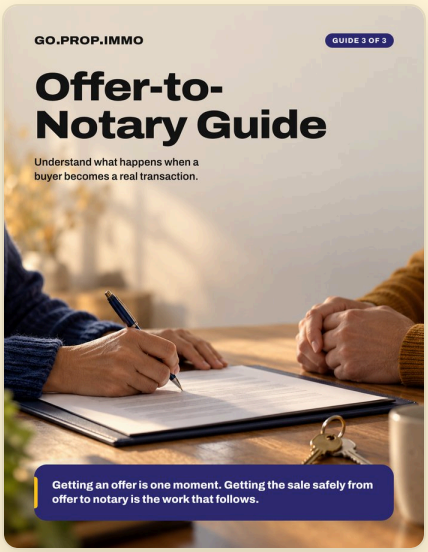
GUIDE 1

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