

# LES 10 ERREURS QUI VOUS COÛTENT DES MILLIERS DE DOLLARS

## ET COMMENT LES ÉVITER

La majorité des vendeurs font ces erreurs...  
**sans même s'en rendre compte.**



Augmentez vos chances  
de **vendre rapidement**



Attirez plus d'acheteurs  
**qualifiés**



Optimisez votre  
**prix de vente**



**ÉVITEZ DES ERREURS  
COÛTEUSES. PROTÉGEZ  
VOTRE PATRIMOINE.**

Sébastien

*Paradis*

COURTIER IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

**Sutton**

GRUPE SUTTON  
ACTUEL INC.



438 925-1299



WWW.321VENDU.COM

# MAUVAISE ÉVALUATION DU PRIX



**UN PRIX BIEN POSITIONNÉ** attire plus d'acheteurs, crée de la compétition et vous permet d'obtenir le **meilleur prix possible**.

Le prix est le **premier filtre** des acheteurs. S'il est mal positionné, votre propriété devient invisible.

## DEUX APPROCHES, DEUX RÉSULTATS TRÈS DIFFÉRENTS

### PRIX TROP ÉLEVÉ

0-30 JOURS



**PEU DE VISITES**

Votre propriété est moins visible en ligne.

30-60 JOURS



**STAGNATION**

Peu d'intérêt, aucune offre.

60+ JOURS



**BAISSE DE PRIX**

Vous devrez réduire votre prix et perdre de la valeur.



Résultat : moins de visites, moins d'offres et un prix final souvent **inférieur**.

### PRIX STRATÉGIQUE

0-7 JOURS



**FORT ACHALANDAGE**

Beaucoup de visites dès les premiers jours.

7-14 JOURS



**OFFRES MULTIPLES**

La compétition entre acheteurs fait monter la valeur.

14+ JOURS



**VENDU !**

Meilleur prix, dans de meilleures conditions.



Résultat : plus de visites, plus d'offres et le **meilleur prix possible**.

### ? POURQUOI C'EST UNE ERREUR

- ⊗ Les acheteurs comparent tout en ligne et éliminent rapidement les propriétés trop chères.
- ⊗ Un prix trop élevé vous sort de la zone de recherche des acheteurs.
- ⊗ Moins de visites = moins d'intérêt et moins d'offres.
- ⊗ Plus votre propriété reste longtemps sur le marché, moins elle attire.
- ⊗ Vous finissez souvent par vendre à un prix inférieur à sa vraie valeur.

### ✓ COMMENT L'ÉVITER

- ✓ Faites une analyse comparative de marché (CMA) basée sur des ventes récentes.
- ✓ Positionnez votre prix de façon stratégique, et non selon vos émotions.
- ✓ Tenez compte de l'emplacement, de l'état et des tendances actuelles du marché.
- ✓ Créez de l'intérêt dès les 7 premiers jours pour maximiser votre résultat.
- ✓ Ajustez rapidement si le marché ne réagit pas comme prévu.



Les **14 premiers jours** sur le marché déterminent souvent **80 %** du succès de votre vente.



## ERREUR #2

# PRÉSENTATION NÉGLIGÉE



La **première impression** se joue en quelques secondes.

Une maison mal présentée inspire moins confiance et **se vend à rabais**.

### AVANT



- ⊗ Pièces encombrées et désordonnées
- ⊗ Décoration dépassée ou trop personnelle
- ⊗ Manque de lumière et d'ambiance
- ⊗ Petits défauts visibles (murs, planchers, etc.)

### APRÈS



- ✓ Espaces dégagés et harmonieux
- ✓ Décor neutre, moderne et accueillant
- ✓ Lumière naturelle mise en valeur
- ✓ Mise en valeur des atouts de la maison

### ? POURQUOI C'EST UNE ERREUR ?

- ⊗ Les acheteurs ont de la difficulté à se projeter dans un espace qui ne les inspire pas.
- ⊗ Les photos paraissent moins attirantes, donc moins de visites.
- ⊗ Une maison mal présentée laisse croire qu'elle a été mal entretenue.
- ⊗ Les petites imperfections deviennent un frein et justifient une offre plus basse.
- ⊗ Vous perdez de l'intérêt dès les premières secondes de la visite.

### ✓ COMMENT L'ÉVITER

- ✓ **Désencombrez et rangez** chaque pièce. Moins, c'est plus!
- ✓ **Dépersonnalisez** : retirez les objets trop personnels, photos et collections.
- ✓ **Nettoyez en profondeur** et corrigez les petits défauts.
- ✓ **Maximisez la lumière naturelle** : ouvrez les rideaux, ajoutez des lumières d'appoint.
- ✓ **Misez sur des couleurs neutres** et une décoration actuelle et épurée.

# “

Une maison bien présentée **se démarque**, attire **plus d'acheteurs** et obtient le **meilleur prix** possible.



Sébastien  
*Paradis*  
COURTIER IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

**Sutton** GROUPE SUTTON  
ACTUEL INC.



**438 925-1299**

[WWW.321VENDU.COM](http://WWW.321VENDU.COM)

# ERREUR #3

## PHOTOS ET MARKETING DE MAUVAISE QUALITÉ

Votre annonce a **moins de 5 secondes** pour capter l'attention.



**LA PREMIÈRE IMPRESSION SE JOUE EN QUELQUES SECONDES.**

Des photos professionnelles et une stratégie marketing efficace attirent plus d'acheteurs et vous permettent d'obtenir le **meilleur prix possible**.



### MAUVAISE QUALITÉ



- ⊗ Photos sombres, floues ou prises avec un cellulaire
- ⊗ Peu d'angles et de détails importants
- ⊗ Annonce peu attrayante et générique
- ⊗ Diffusion limitée (peu de plateformes)
- ⊗ Aucune mise en valeur des atouts



Résultat : moins de visibilité, moins de visites et **moins d'offres**.



### QUALITÉ PROFESSIONNELLE



- ✔ Photos professionnelles, lumineuses et nettes
- ✔ Bons angles qui mettent l'espace en valeur
- ✔ Mise en scène simple et efficace
- ✔ Diffusion maximale (Centris, réseaux sociaux, site web, etc.)
- ✔ Stratégie complète pour maximiser l'exposition



Résultat : plus de visibilité, plus de visites et **plus d'offres**.

### ? POURQUOI C'EST UNE ERREUR

- ⊗ Votre propriété passe inaperçue en ligne.
- ⊗ Moins de clics sur votre annonce.
- ⊗ Moins de visites à votre propriété.
- ⊗ Moins de compétition entre les acheteurs.
- ⊗ Votre propriété se vend moins cher et parfois reste sur le marché trop longtemps.

### ✔ COMMENT L'ÉVITER

- ✔ Utilisez un photographe immobilier professionnel.
- ✔ Ajoutez une vidéo et/ou une visite virtuelle 3D.
- ✔ Rédigez un texte accrocheur et axé sur les avantages.
- ✔ Diffusez sur un maximum de plateformes ciblées.
- ✔ Mettez en place une stratégie marketing complète et personnalisée.

# “

La première impression se fait en ligne.  
Une **mise en marché efficace** fait toute la différence entre l'indifférence et une offre.



#### ENGAGEZ UN PHOTOGRAPHE PROFESSIONNEL

Investissez dans des photos de qualité qui mettent votre propriété en valeur.



#### PRÉPAREZ VOTRE PROPRIÉTÉ

Rangez, nettoyez et désencombrez pour créer un effet « wow ».



#### AJOUTEZ VIDÉO OU VISITE VIRTUELLE

Les acheteurs veulent voir plus qu'en photos.



#### RÉDIGEZ UN TEXTE STRATÉGIQUE

Mettez en avant les bénéfices, le style de vie et les atouts uniques de votre propriété.



#### UTILISEZ UNE STRATÉGIE DE DIFFUSION COMPLÈTE

Centris, réseaux sociaux, site web, infolettres, et plus encore pour maximiser la visibilité.

# “

Une annonce moyenne attire des visites...  
une **annonce professionnelle** attire des offres.



## ERREUR #4

# NE PAS AVOIR UNE STRATÉGIE DE MARKETING EFFICACE

Une bonne propriété sans visibilité, c'est comme une vitrine sans lumière : **personne ne la voit.**



### UNE MISE EN MARCHÉ STRATÉGIQUE

augmente considérablement le nombre d'acheteurs potentiels et **la valeur** de votre propriété.

#### ✗ VISIBILITÉ FAIBLE = RÉSULTATS FAIBLES



- ✗ Photos sombres, floues ou prises avec un cellulaire
- ✗ Peu d'angles et de détails importants
- ✗ Annonce peu attrayante et générique
- ✗ Diffusion limitée (peu de plateformes)
- ✗ Aucune mise en valeur des atouts

✗ Moins de visibilité = moins de visites  
Moins de visites = **moins d'offres**

#### ✓ VISIBILITÉ FORTE = RÉSULTATS OPTIMAUX



- ✓ Photos professionnelles, lumineuses et grand angle
- ✓ Mise en valeur des meilleurs espaces
- ✓ Description accrocheuse et axée sur les bénéfices
- ✓ Diffusion maximale (Centris, réseaux sociaux, site web, infolettre, etc.)
- ✓ Stratégie complète pour maximiser l'exposition

✓ Plus de visibilité = plus de visites  
Plus de visites = **plus d'offres**

#### ? POURQUOI C'EST UNE ERREUR

- ✗ Votre propriété passe inaperçue en ligne.
- ✗ Moins de clics sur votre annonce.
- ✗ Moins de visites à votre propriété.
- ✗ Moins de compétition entre les acheteurs.
- ✗ Votre propriété se vend moins cher et parfois reste sur le marché trop longtemps.

#### ✓ COMMENT L'ÉVITER

- ✓ Utilisez un photographe immobilier professionnel.
- ✓ Ajoutez une vidéo et/ou une visite virtuelle 3D.
- ✓ Rédigez un texte accrocheur et axé sur les avantages.
- ✓ Diffusez sur un maximum de plateformes ciblées.
- ✓ Mettez en place une stratégie marketing complète et personnalisée.

# “

La première impression se fait en ligne.  
Une **mise en marché efficace** fait toute la différence entre l'indifférence et une offre.



## ERREUR #5

# MAUVAISE GESTION DES VISITES

Chaque visite est une opportunité...  
mais mal gérée, elle peut **faire fuir**  
un acheteur prêt à acheter.



### CHAQUE VISITE COMPTE !

Une visite bien préparée,  
bien encadrée et bien vécue  
augmente les chances d'obtenir  
une **offre sérieuse**.

#### ✘ VISITE MAL GÉRÉE



- ✘ Propriétaire présent (mal à l'aise pour l'acheteur)
- ✘ Maison encombrée et peu accueillante
- ✘ Odeurs d'animaux, cuisine, etc.
- ✘ Visites non qualifiées (curieux seulement)
- ✘ Informations mal transmises
- ✘ Négociation affaiblie dès le départ



Visite = curieux → Aucune offre → Perte de temps

#### ✔ VISITE EFFICACE



- ✔ Maison propre, rangée et lumineuse
- ✔ Ambiance neutre et invitante
- ✔ Acheteur qualifié (intérêt réel)
- ✔ Courtier en contrôle de la visite
- ✔ Informations claires et pertinentes
- ✔ Meilleures chances d'obtenir une offre



Visite = acheteur qualifié → Intérêt réel → Offres rapides

#### ? POURQUOI C'EST UNE ERREUR

- ✘ Les acheteurs non qualifiés font perdre du temps.
- ✘ Une mauvaise expérience en visite fait perdre l'intérêt.
- ✘ La présence du vendeur met les acheteurs mal à l'aise.
- ✘ Les discussions mal encadrées peuvent nuire à la négociation.
- ✘ Moins d'offres sérieuses et un prix de vente souvent inférieur.

#### ✔ COMMENT L'ÉVITER

- ✔ Qualifiez les acheteurs avant chaque visite.
- ✔ Planifiez les visites de façon stratégique.
- ✔ Préparez votre maison avant chaque visite (propreté, luminosité, odeurs, etc.).
- ✔ Quittez la maison pendant les visites (laissez les acheteurs à l'aise).
- ✔ Faites confiance à votre courtier pour encadrer les visites et les échanges.
- ✔ Créez un sentiment d'opportunité et de rareté.

# “

Une visite bien gérée ne vend pas une maison...  
elle **crée le déclic** chez l'acheteur.



## ERREUR #6

# MANQUER DE TRANSPARENCE

Les acheteurs d'aujourd'hui sont informés, méfiants et bien entourés.

**Le manque de transparence peut tout faire échouer.**



## LA CONFIANCE GÉNÈRE DES OFFRES.

Être transparent dès le début évite les mauvaises surprises et rassure les acheteurs sérieux.

### ✗ MANQUE DE TRANSPARENCE



- ✗ Informations cachées ou incomplètes
- ✗ Problèmes non divulgués
- ✗ Réponses évasives ou floues
- ✗ Documents non disponibles
- ✗ Perte de confiance immédiate
- ✗ Négociation difficile et plus risquée

✗ Perte de confiance → Moins d'offres  
Offres basses → Vente plus difficile

### ✓ TRANSPARENCE TOTALE



- ✓ Informations complètes et exactes
- ✓ Divulcation proactive des problématiques
- ✓ Réponses claires et honnêtes
- ✓ Documents prêts et accessibles
- ✓ Confiance établie dès le début
- ✓ Négociation fluide et efficace

✓ Confiance → Offres solides  
Acheteurs rassurés → Vente réussie

### ? POURQUOI C'EST UNE ERREUR

- ✗ Les acheteurs se sentent mal à l'aise ou méfiants.
- ✗ Les informations cachées finissent toujours par être découvertes.
- ✗ Vous risquez des négociations plus agressives et des offres plus basses.
- ✗ La transaction peut être retardée ou même annulée.
- ✗ Votre réputation et celle de votre propriété peuvent en souffrir.

### ✓ COMMENT L'ÉVITER

- ✓ Divulgez toutes les informations importantes dès le début.
- ✓ Remettez tous les documents pertinents aux acheteurs. (déclarations du vendeur, rapports, factures, plans, etc.)
- ✓ Soyez honnête sur l'état de la propriété, même les petits défauts.
- ✓ Répondez rapidement et clairement à toutes les questions.
- ✓ Faites confiance à votre courtier pour guider la communication.
- ✓ La transparence aujourd'hui évite des complications demain.

# “

La transparence n'est pas seulement la bonne chose à faire, c'est aussi la meilleure stratégie pour obtenir le **meilleur prix** et une **vente en toute sérénité**.



## ERREUR #7

# NÉGOCIER SEUL OU AVEC ÉMOTIONS

Une mauvaise négociation peut vous coûter des milliers de dollars.

**Les émotions n'ont pas leur place à la table.**



## UNE NÉGOCIATION STRATÉGIQUE PROTÈGE VOS INTÉRÊTS.

Un courtier expérimenté négocie pour vous, pas contre vous. Il garde la tête froide et vise le meilleur résultat possible.

### ✗ NÉGOCIER SEUL / AVEC ÉMOTIONS



- ✗ Décisions basées sur l'émotion
- ✗ Manque de recul et d'objectivité
- ✗ Réponses impulsives ou mal calculées
- ✗ Moins bonne compréhension des clauses
- ✗ Concessions trop rapides
- ✗ Risque de laisser de l'argent sur la table



**Résultats :**  
Offres moins élevées, conditions défavorables et stress inutile.

### ✓ AVEC UN COURTIER PROFESSIONNEL



- ✓ Approche rationnelle et stratégique
- ✓ Analyse complète des offres
- ✓ Défend vos intérêts avec fermeté
- ✓ Maîtrise des clauses et des conditions
- ✓ Négociation efficace pour obtenir le meilleur prix
- ✓ Création de valeur pour vous



**Résultats :**  
Meilleur prix, meilleures conditions et tranquillité d'esprit.

### ? POURQUOI C'EST UNE ERREUR

- ✗ Les émotions mènent à des décisions impulsives.
- ✗ Vous pouvez manquer d'arguments importants.
- ✗ Les acheteurs ou courtiers peuvent en profiter.
- ✗ Vous risquez d'accepter moins que la valeur réelle de votre propriété.
- ✗ Une mauvaise négociation peut compliquer ou même faire échouer la transaction.

### ✓ COMMENT L'ÉVITER

- ✓ Confiez la négociation à un courtier d'expérience.
- ✓ Établissez vos objectifs en amont.
- ✓ Laissez votre courtier communiquer avec les acheteurs et leurs courtiers.
- ✓ Restez informé, mais laissez le professionnel mener la discussion.
- ✓ Gardez le focus sur votre objectif : obtenir le meilleur résultat possible.

# “

La négociation n'est pas une question d'émotions, mais de stratégie, d'expérience et de résultats.  
**Faites-vous bien représenter.**



# ERREUR #8

## NÉGLIGER LES RÉPARATIONS IMPORTANTES OU AMÉLIORATIONS CLÉS

Les acheteurs remarquent tout. Un problème ignoré aujourd'hui peut devenir une objection... ou servir à **négozier votre prix à la baisse.**



**UNE PROPRIÉTÉ BIEN ENTRETENUE INSPIRE CONFIANCE.**

Les acheteurs recherchent une maison en bon état, prête à emménager, sans traces ni coûts imprévus.

### ✘ NÉGLIGÉ



- ✘ Problèmes visibles, impression négative
- ✘ Éléments désuets ou brisés
- ✘ Systèmes à jour ou défectueux
- ✘ Portes ou fenêtres qui ferment mal
- ✘ Entretien extérieur négligé
- ✘ Moins d'acheteurs intéressés

 **Résultat : moins d'acheteurs intéressés, offres plus basses et plus de négociation.**

### ✔ BIEN ENTRETENU



- ✔ Propriété propre, actuelle et bien entretenue
- ✔ Systèmes fonctionnels et fiables
- ✔ Petites réparations effectuées
- ✔ Extérieur soigné et accueillant
- ✔ Confiance dès la première visite
- ✔ Plus d'acheteurs intéressés et meilleures offres

 **Résultat : plus d'acheteurs intéressés, meilleure valeur et vente plus rapide.**

- ### ? POURQUOI C'EST UNE ERREUR
- ✘ Les acheteurs voient les défauts et s'inquiètent des coûts.
  - ✘ Une maison mal entretenue laisse croire qu'elle a été mal prise en charge.
  - ✘ Les petites réparations deviennent des points de négociation.
  - ✘ Votre propriété se démarque pour les mauvaises raisons.
  - ✘ Vous risquez de vendre moins cher que sa vraie valeur.

- ### ✔ COMMENT L'ÉVITER
- ✔ Réparez les petites choses : poignées, robinets, fissures, etc.
  - ✔ Assurez-vous que tout fonctionne : plomberie, électricité, chauffage, climatisation.
  - ✔ Peignez les murs et retouchez les surfaces au besoin.
  - ✔ Entretenez l'extérieur : pelouse, fenêtres, façade, entrée.
  - ✔ Faites un tour complet de la maison comme un acheteur potentiel.

# “

Investir un peu maintenant peut vous rapporter **beaucoup plus à la vente.**



### COMMENT L'ÉVITER



#### FAITES UNE INSPECTION PRÉ-VENTE

Identifiez les problèmes avant les acheteurs et corrigez-les.



#### PRIORISEZ LES RÉPARATIONS CLÉS

Concentrez-vous sur ce qui a le plus d'impact visuel et fonctionnel.



#### RAFFRAÎCHISSEZ À PETITS COÛTS

Peinture neutre, calfeutrage, poignées, luminaires : petits changements, grand effet.



#### ASSUREZ-VOUS QUE TOUT FONCTIONNE

Plomberie, électricité, chauffage, climatisation : tout doit être opérationnel.



#### PRÉSENTEZ UNE PROPRIÉTÉ IMPECCABLE

Propre, bien entretenue et prête à accueillir ses nouveaux propriétaires.

# “

Une propriété bien entretenue attire plus d'acheteurs et vous permet d'obtenir le **meilleur prix possible.**



## ERREUR #9

# NE PAS METTRE LA PROPRIÉTÉ EN VALEUR

La première impression compte... beaucoup !  
Une propriété bien présentée se vend  
**plus vite et au meilleur prix.**



## PRÉSENTER LE MEILLEUR DE VOTRE PROPRIÉTÉ.

Les acheteurs achètent un coup de cœur. Aidez-les à se projeter dès les premières secondes.

### ❌ PROPRIÉTÉ MAL PRÉSENTÉE



- ❌ Désordre et encombrement
- ❌ Nettoyage insuffisant
- ❌ Décoration trop personnelle
- ❌ Petites réparations négligées
- ❌ Mauvaise luminosité et ambiance
- ❌ Extérieur peu attractif
- ❌ Difficile pour l'acheteur de se projeter



Moins d'intérêt  
Visites moins nombreuses  
Offres plus basses  
Vente plus lente

### ✅ PROPRIÉTÉ MISE EN VALEUR



- ✅ Propreté impeccable
- ✅ Espace dégagé et organisé
- ✅ Décoration neutre et actuelle
- ✅ Petites réparations effectuées
- ✅ Lumière naturelle maximisée
- ✅ Extérieur accueillant et entretenu
- ✅ Acheteurs capables de se projeter facilement



Plus d'intérêt  
Visites plus nombreuses et qualifiées  
Offres plus élevées  
Vente plus rapide

### ? POURQUOI C'EST UNE ERREUR

- ❌ Les acheteurs sont moins attirés.
- ❌ Ils voient les défauts plutôt que le potentiel.
- ❌ La valeur perçue de votre propriété diminue.
- ❌ Ils ont plus de difficulté à se projeter.
- ❌ Vous risquez de recevoir moins d'offres ou des offres moins élevées.
- ❌ Votre propriété reste plus longtemps sur le marché.

### ✅ COMMENT L'ÉVITER

- ✅ Désencombrez : moins d'objets, plus d'espace.
- ✅ Nettoyez à fond : chaque pièce, chaque recoin.
- ✅ Dépersonnalisez : retirez les objets trop personnels.
- ✅ Effectuez les petites réparations : poignées, trous, peinture, etc.
- ✅ Optimisez la lumière : ouvrez les rideaux, ajoutez des lampes.
- ✅ Mettez en valeur l'extérieur : entrée propre, fleurs, gazon coupé.
- ✅ Envisagez le home staging ou une mise en scène légère.

# “

Les acheteurs n'achètent pas seulement une maison,  
ils achètent un style de vie...  
donnez-leur **envie dès la première visite !**



## ERREUR #10

# NÉGLIGER LE CHOIX DE VOTRE COURTIER



## UN PARTENAIRE CLÉ POUR VOTRE SUCCÈS.

Le courtier que vous choisissez sera votre allié stratégique à chaque étape de la vente. Choisissez-le avec soin.

Tous les courtiers ne se valent pas.

Le bon courtier peut vous faire **gagner des dizaines de milliers de dollars...** et vous épargner beaucoup de stress.



### MAUVAIS CHOIX DE COURTIER



- ⊗ Peu d'expérience ou de connaissances
- ⊗ Stratégie de vente inexistante ou générique
- ⊗ Communication rare ou inefficace
- ⊗ Manque de disponibilité et de suivi
- ⊗ Mauvaise négociation
- ⊗ Marketing faible ou limité
- ⊗ Résultats moyens et prix inférieur



Vente plus longue  
Moins d'offres intéressées  
Prix de vente inférieur  
Stress et frustration



### BON CHOIX DE COURTIER



- ✔ Expérience solide et expertise du marché
- ✔ Stratégie personnalisée et efficace
- ✔ Communication claire, régulière et proactive
- ✔ Disponible, présent et à l'écoute
- ✔ Négociation ferme et stratégique
- ✔ Marketing puissant et ciblé
- ✔ Meilleurs résultats et meilleur prix



Vente plus rapide  
Plus d'acheteurs qualifiés  
Meilleur prix de vente  
Expérience positive et sereine



### POURQUOI C'EST UNE ERREUR

- ⊗ Vous confiez votre plus gros actif à la mauvaise personne.
- ⊗ Vous manquez d'expertise et de conseils stratégiques.
- ⊗ Votre propriété n'est pas mise en valeur correctement.
- ⊗ Vous attirez moins d'acheteurs qualifiés.
- ⊗ Vous risquez d'accepter moins que la valeur réelle.
- ⊗ Vous vivez une expérience stressante et décourageante.
- ⊗ Vous perdez du temps... et de l'argent.



### COMMENT L'ÉVITER

- ✔ Rencontrez plusieurs courtiers avant de choisir.
- ✔ Évaluez leur expérience, leurs résultats et leurs références.
- ✔ Demandez leur plan de mise en marché détaillé.
- ✔ Assurez-vous qu'ils connaissent bien votre secteur.
- ✔ Vérifiez leur disponibilité et leur approche.
- ✔ Choisissez un courtier qui vous inspire confiance et qui comprend vos objectifs.
- ✔ Rappelez-vous : le moins cher n'est pas toujours le meilleur choix.

# “

Le bon courtier ne se contente pas de vendre votre maison...  
il défend vos intérêts, **maximise votre prix**  
et vous accompagne du début à la fin.



## CONCLUSION

# PRÊT À VENDRE AU MEILLEUR PRIX ?

Vous venez de découvrir les 10 erreurs qui peuvent vous coûter des milliers de dollars lors de la vente de votre propriété.

La question maintenant :  
**Combien vaut réellement votre propriété aujourd'hui ?**

Chaque maison est différente.  
Chaque marché évolue.  
Une évaluation approximative  
**peut vous faire perdre gros.**

### OBTENEZ UNE ÉVALUATION GRATUITE EN 24H

- ✓ Découvrez la vraie valeur marchande
- ✓ Obtenez une analyse personnalisée
- ✓ Prenez une décision éclairée sans pression

100% **GRATUIT**. AUCUN ENGAGEMENT.



Les vendeurs qui comparent plusieurs approches  
**obtiennent souvent un meilleur prix  
et une meilleure stratégie.**



DEMANDEZ VOTRE  
ÉVALUATION GRATUITE

[WWW.321VENDU.COM](http://WWW.321VENDU.COM)

OU



APPELEZ-NOUS

**438 925-1299**

Réponse rapide garantie

“ Ne laissez pas votre propriété sur le marché...  
**positionnez-la pour qu'elle se vende.** ”

*Sébastien Paradis*  
COURTIER IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

Sébastien  
*Paradis*  
COURTIER IMMOBILIER RÉSIDENTIEL



GRUPE SUTTON  
ACTUEL INC.



**438 925-1299**



[WWW.321VENDU.COM](http://WWW.321VENDU.COM)