

39 années d'expérience pour vous servir!

Hall of Fame, Lifetime Achievement, Club Diamant



Mario Létourneau

514-497-4441

Bonjour !

Merci de prendre le temps de me lire, mon but est de vous faire vraiment connaître à qui vous avez confié votre bien le plus important !! Si vous lisez le tout, vous comprendrez la différence, et aurez découvert les secrets bien gardés, croyez-moi !

PEUT-ON VRAIMENT SAUVER LA COMMISSION ?

Prenez le temps de lire les pages suivantes et vous comprendrez mieux avec qui vous faites affaire.

Voir les statistiques réelles à la fin.

Savez-vous que presque 9 vendeurs sur 10, avec Du proprio, finissent par payer une commission ?

Soit à votre propre acheteur,

PAR TROP GRANDE NÉGOCIATION DU PRIX, soit à un des courtiers immobiliers du réseau Centris.

Savez-vous que Du proprio n'a jamais, et ce dans son meilleur temps, dépassé plus de 7 % des ventes totales, par rapport à 93 % POUR LES COURTIERES MLS CENTRIS !!! VOIR STATISTIQUES À LA BAISSSE DE MOIS EN MOIS.

Laissez-moi vous prouver pourquoi svp ! Une des raisons est bien simple, mettez-vous à la place d'un acheteur, qui lui, magasine chez Du proprio et/ou en même temps avec un courtier expérimenté et qualifié pour les 5000 autres propriétés à vendre à LAVAL/RIVE NORD et ce, tout à fait gratuitement, et qui sera là pour le protéger des oublis ou erreurs, d'un vendeur de bonne foi.

Bien sûr il voudra vérifier, **SI** les propriétés sur Du proprio sont moins chères... Étant donné qu'il n'y pas de courtiers pour les représenter !

Ce serait normal, non ?

ET C'EST LÀ QUE ÇA FAIT MAL !!!

Car l'acheteur depuis quelques années DÉCOUVRE que la propriété sur DU PROPRIO..... N'EST PAS MOINS CHER PUISQUE LE PROPRIÉTAIRE VEUT TENTER DE SAUVER LA COMMISSION EN SE GARDANT CETTE PARTIE POUR NÉGOCIER !

POURQUOI DEVRAIS-JE RISQUER CET ACHAT SANS L'AIDE D'UN PROFESSIONNEL QUI NÉGOCIERA POUR MOI LES MEILLEURES CONDITIONS D'ACHAT ET SURTOUT QUI VÉRIFIERA SI TOUS LES DIRES ET ÉCRITS DU VENDEUR SONT EXACTS ET SANS AUCUN PETIT OUBLI QUI DEVIENDRA PEUT-ÊTRE UNE GRANDE CAUSE EN COUR.

Il ne faut surtout pas prendre un acheteur pour un débutant qui achètera les deux yeux fermés, surtout si pour le même prix... il pouvait recourir à un professionnel pour une propriété dont tout a été déclaré et vérifié **avant** de l'inscrire sur le marché et surtout s'assurer que son offre d'achat sera sans oubli, pour ainsi éviter d'autres possibles poursuites en cour.

MONSIEUR OU MADAME,

CROYEZ-VOUS MAINTENANT QUE L'ACHETEUR VOUS OFFRIRA UN PRIX INTÉRESSANT POUR VOTRE PROPRIÉTÉ ?

Assurément que **NON**, car l'acheteur **sait** que vous voulez conserver les frais relatifs à la vente de votre propriété et soyez assuré QU'IL

S'EN SERVIRA POUR VOUS NÉGOCIER DAVANTAGE ET FACILEMENT LE DOUBLE DE CE QUE VOUS AVIEZ PROGRAMMÉ.

ALORS AVANT MÊME DE VOUS OFFRIR UN PRIX,
IL AURA D'ABORD DÉDUIT :

L'ÉQUIVALENT DU MONTANT QUE VOUS
tentez de sauver,

PLUS UN AUTRE MONTANT ADDITIONNEL !!!

SACHANT QUE VOUS AVEZ GARDÉ BEAUCOUP DE JEU DE NÉGOCIATION, PAS DE COMMISSION À PAYER ET SURTOUT QUE VOUS N'ÊTES PAS MOINS CHER.

**DONC C'EST CLAIR COMME DE L'EAU DE ROCHE,
FINALEMENT, LA COMMISSION VOUS**

L'AUREZ GRACIEUSEMENT PAYÉE!

**MAIS PAS NÉCESSAIREMENT AVEC UN CHÈQUE,
a un courtier mais par trop grande négociation ,
ensuite vous vous venterez d'avoir sauvé la
commission .**

**Avez-vous remarqué que vous ne trouverez jamais
des statistiques Du proprio comparant le prix
demandé par rapport au prix vendu ?**

**Bien évidemment ce serait se mettre à mort
eux-mêmes !**

**Voilà pourquoi nous vous confirmons, sans risques, que
9 propriétaires Du proprio sur 10 ont payé une commission à
l'acheteur, d'une façon ou d'une autre.**

**ALORS QUE VOUS AURIEZ PU PRENDRE CE MONTANT POUR
VOUS PAYER UN COURTIER IMMOBILIER en toute confiance et
sans aucun risque légal et sans aucuns frais si la propriété n'était
pas vendue.**

VOUS N'AUREZ RIEN SAUVÉ ! NI ARGENT NI TEMPS !

DE PLUS, SOYEZ TRÈS VIGILANT ET PRENEZ LE TEMPS DE VÉRIFIER AU BUREAU DE LA PUBLICITÉ IMMOBILIÈRE (BUREAU D'ENREGISTREMENT) SI LE MONTANT DE LA PROPRIÉTÉ QUE VOUS AVEZ VU COMME VENDUE A ÉTÉ **RÉELLEMENT VENDUE.**

CAR MALHEUREUSEMENT, C'EST LE CLIENT DU PROPRIO **QUI VA LUI-MÊME INDIQUER SUR LE SITE DU PROPRIO QUEL PRIX IL A VENDU SA PROPRIÉTÉ** ET COMME PROPRIÉTAIRE QUI A FAIT LE CHOIX DE VENDRE LUI-MÊME, IL NE VEUT PAS LAISSER SAVOIR AUX VOISINS QUEL PRIX, À LA BAISSÉ, IL A RÉELLEMENT VENDU, ET IL NE VEUT PAS FAIRE SAVOIR QU'IL S'EST PEUT-ÊTRE TROMPÉ.

BEAUCOUP DE PROPRIÉTAIRES AUGMENTENT LE PRIX DE VENTE AFFICHÉ SUR LE SITE DU PROPRIO PAR RAPPORT AU PRIX RÉEL AFFICHÉ PUBLIQUEMENT SUR L'ACTE NOTARIÉ.

CE PETIT MENSONGE VIENT ENCOURAGER LES NOUVEAUX VENDEURS OU UTILISATEURS DE CE SYSTÈME À PAYER DE LEUR POCHE ENVIRON MILLE DOLLARS ET BEAUCOUP PLUS POUR S'INSCRIRE, EN PENSANT SAUVER SUR LA COMMISSION !!

VOUS N'AUREZ RIEN SAUVÉ, VOUS AUREZ DONNÉ

LA COMMISSION À VOTRE ACHETEUR PRÉFÉRANT NE PAS PAYER DE COMMISSION... ET POURTANT VOUS VENEZ DE LE FAIRE !!

MAIS SANS LA PROTECTION ET LES SERVICES PROFESSIONNELS D'UN COURTIER.

Mais qui ne l'aurait pas essayé, même moi !

Tout le monde tente et voudrait bien sauver de l'argent c'est très compréhensif et logique mais iriez-vous jusqu'à vous arracher une dent vous-même pour faire une vraie économie?

Peut-être, si c'est possible.

Mais du proprio n'est pas une économie mais de la
poudre aux yeux, puisque vous aurez, preuve
à l'appuis moins de 7% de chance de vendre.

ET SI VOUS VENDEZ VOUS AUREZ ACCEPTÉ À LONG
TERME UNE OFFRE BEAUCOUP TROP BASSE QUI
AURAI PERMIS DE VOUS OFFRIR EN TOUTE
QUIÉTUDE UN COURTIER POUR LE MÊME MONTANT
DANS VOS POCHEs.

Et pourtant nous vendons 93 % de toutes les
propriétés vendues au Québec,(voir les vraies
statistiques Centris)

VOUS N'AUREZ RIEN SAUVÉ DU TOUT,
SAUF AUGMENTER GRANDEMENT VOTRE STRESS ET
UTILISER VOTRE TEMPS PRÉCIEUX ET ESPÉRER QUE
VOUS NE FINIREZ PAS EN COUR POUR DÉFENDRE UN
POINT OU UN DÉFAUT DE LA MAISON que vous
ne connaissiez même pas,

TOUT EN ÉTANT HONNÊTE ET DE BONNE FOI.

Faites comme 96 vendeurs en moyenne par jour au QUÉBEC qui confient leurs propriétés à un courtier et qui sont très satisfaits d'avoir vendu avec nous en toute tranquillité d'esprit.

ILS NE LE FONT PAS POUR NOUS, MAIS POUR EUX !
N'OUBLIEZ PAS, QUE SI NOS VENDEURS ONT
ACCEPTÉ NOTRE OFFRE D'ACHAT...

C'EST QU'ILS ÉTAIENT SATISFAITS DU MONTANT
QUI LEUR RESTAIT DANS LEURS POCHEs.

Laissez-moi vous prouvez le nombre de ventes par
la force du réseau CENTRIS.CA comparé à
Du proprio dans votre secteur.

Il est maintenant très important que vous étudiez la page de statistiques véritables et vérifiables que j'inclus à la fin, vous comprendrez pourquoi la phrase connue :

« beaucoup d'appelés et peu d'élus ! »
fait du sens.

À peine 5,6 % de vente À LAVAL, 6,71 % pour Rive Nord et Laurentides pour Du proprio, contre 93 % par des courtiers CENTRIS.CA, DU MÊME SECTEUR pour les statistiques les plus récentes 2019, preuves à l'appui.

ET LÀ, CROYEZ - VOUS QUE LES 6,7 % DU PROPRIO EN ONT EU PLUS DANS LEURS POCHE À LA FIN DU COMPTE, QUE S'ILS AVAIENT EU UN COURTIER ?

Je crois que vous avez maintenant compris et que vous saurez corriger votre décision.

Surtout que je vous offre de, **rembourser vos frais !** **PENSEZ-Y, VOILÀ UN MOYEN DE RÉCUPÉRER UNE DÉPENSE INUTILE OU DU MOINS TRÈS PEU EFFICACE !**

La force du RÉSEAU CENTRIS.CA

INCROYABLE ET TRÈS EFFICACE !

Pourquoi les institutions financières qui ont des reprises de finances utilisent-elles toutes, sans exception, la force du réseau CENTRIS.CA avec un courtier ?

MONSIEUR ET MADAME, MON BUT EST DE VOUS RENDRE SERVICE ET DE VOUS INFORMER, IL EST **BIEN LÉGITIME ET NORMAL DE VOULOIR SAUVER DE L'ARGENT** : QUI NE LE FERAIT PAS ? QUI NE L'ESSAYERAIT PAS ? DU PROPRIÉTAIRE N'EST PAS MAUVAIS EN SOI, MAIS POURQUOI VOUS CONTENTEZ DE 6 % OU 7 % DES ACHETEURS POTENTIELS QUAND VOUS POURRIEZ AVOIR 100 % DES ACHETEURS ? **POUR LE MÊME MONTANT CLAIR DANS VOS POCHEES !**

PUISQUE VOUS NE SAUVEREZ PAS SUR LA
COMMISSION AUTANT PRENDRE UN COURTIER QUI
VEUT GARDER VOS 7 % D'ACHETEURS POTENTIELS
ET Y AJOUTER LES **93 % D'ACHETEURS CENTRIS.**

LAISSEZ-MOI VOUS EXPLIQUER COMMENT, CAR JE
CROIS QU'UNE PERSONNE AVISÉE ET INFORMÉE...
EST EN MESURE DE CHOISIR ET PRENDRE
LA MEILLEURE DÉCISION.

Je m'engage à vous téléphoner demain ou cette
semaine pour en discuter avec vous et répondre
avec plaisir à vos questions en toute honnêteté et
aussi un grand respect de votre décision.
VOUS SEREZ en mesure de choisir vraiment le mieux
pour vous, et ce, sans obligation de votre part !

De plus, au téléphone je vous annoncerai une
nouvelle révolutionnaire, du jamais vu ou jamais
offert par un courtier immobilier de ce monde !

VOUS SEREZ ESTOMQUÉ SUITE À MON OFFRE
JAMAIS VUE ET VOUS COMPRENDREZ POURQUOI
VOUS OBTIENDREZ ASSURÉMENT LA GARANTIE QUE
VOTRE COURTIER SERA TRÈS PRODUCTIF ET
EFFICACE RAPIDEMENT.

Ce que je m'engage à faire d'exceptionnel... Pour vous !

*Pour chacune des étapes du processus de vente de votre propriété,
vous constaterez que vous avez plus de chances de vendre rapidement et prix
souhaité en faisant appel*

À MON OFFRE DE SERVICE ! EN VOICI QUELQUES EXEMPLES.

Je m'engage à vous offrir une évaluation de la valeur marchande
honnête de votre propriété, même si le résultat peut vous décevoir, mais
vous aurez l'heure juste !

IMPORTANT :

Je m'engage à être présent à chaque visite de votre propriété, même si c'est
un courtier collaborateur Centris qui vient visiter avec ses propres clients.
99 % des courtiers n'offrent pas ce service personnalisé, MAIS tellement
Important pour votre sécurité et pour quadrupler vos chances de vendre !
À part vous, qui connaît mieux votre propriété que le courtier inscripteur !

De plus :

Je travaille et j'investis mon temps 7 jours sur 7 et seulement sur 5 à 10 **propriétés maximum** à vendre à la fois, je peux donc offrir mes 39 ans d'expérience et tout mon temps à quelques clients privilégiés avec un service personnalisé !

Je rembourse :

Vos frais du proprio et/ou je vous offre un crédit voyage de 2000 \$, OU UN CRÉDIT AJUSTÉ À VOTRE REMBOURSEMENT DES FRAIS DU PROPRIO, OU ENCORE UNE RÉDUCTION DIRECTE AJUSTÉE, SI VOUS NE VOYAGEZ PAS, ET CE SANS AUCUNE AUTRE CONDITION QUE D'AVOIR VENDU VOTRE PROPRIÉTÉ À PLUS DE 300 000 \$ avec un courtier collaborateur.

Plus une promotion surprise jamais vue a vous annoncez

PS: MON TAUX DE COMMISSION N'EST PAS PLUS CHER OU DIFFÉRENT DE LA COMPÉTITION,

Mais ma mise en marché et mon offre de service est assurément incomparable dans le secteur.

BIEN AU CONTRAIRE, JUSTE UN CADEAU POUR VOTRE CONFIANCE !!!

POUR TERMINER N'oubliez pas : CE N'EST PAS LE FRANCHISÉ, SUTTON, REMAX, ROYAL LEPAGE, VIA CAPITALE, ETC., QUI VEND VOTRE PROPRIÉTÉ MAIS **LE BON COURTIER EXPÉRIMENTÉ ET DÉVOUÉ À VOTRE CAUSE !!**

Cette lettre a été écrite avec plusieurs majuscules simplement pour faciliter sa lecture et ce RESPECTUEUSEMENT.

Mon message s'adresse aux personnes intelligentes qui comprennent et acceptent qu'ils pourraient avoir fait un mauvais choix ou une tentative, et personnellement je vous respecte et vous comprend parfaitement. J'aurais sûrement fait pareille !!

Mario Létourneau, courtier Via capitale Rive-Nord,

514 - 497- 4441.

Mario-letourneau@videotron.ca

VISITEZ MON SITE **mario-letourneau.com**

Merci d'avoir pris le temps de me lire, un rendez-vous ne vous oblige à rien mais vous informe vraiment.