

Monsieur Pierre Bellavance
Directeur REMAX Drummond
1215 Boul. St-Joseph, Drummond
Qc. J2C 2C8

Anjou le 22 août 2013

Cher Monsieur

J'aimerais prendre un peu de votre temps pour vous faire part de mon expérience concernant la vente de ma propriété d'alors située St-Nicéphore.

J'ai acheté cette maison en septembre 2009. J'ai pris la décision de la remettre en vente une année plus tard, notamment pour des raisons familiales. J'ai d'abord retenu les services d'un courtier d'une autre agence que la vôtre mais je n'ai reçu aucune offre d'achat durant son mandat. J'ai ensuite sollicité l'expertise d'un courtier possédant une longue feuille de route chez vous. Aucune offre d'achat ne m'a été présentée durant ce second mandat malgré une baisse de prix significative.

Cela s'est traduit par une réflexion sur les changements que je me devais de faire afin de réaliser ce projet. Comme vous le savez, dans un marché d'acheteurs où les propriétés mises en vente pullulent, comme c'est le cas à Drummond, on ne peut seulement publier quelques annonces, poser une pancarte et, comme me disait un de ces courtiers : <<...attendre que les poissons mordent à la ligne...>>.

Par instinct ou par déformation professionnelle j'ai pris la décision de m'enquérir sur les courtiers autour de chez moi qui semblaient avoir eu le plus de succès. Un voisin qui avait déjà fait affaire avec trois courtiers REMAX avant de conclure une vente difficile dû à la location particulièrement désavantageuse de sa propriété m'a vanté le savoir-faire de Madame Nathalie Bisson.

Une première rencontre avec Madame Bisson m'a révélé qu'elle avait une conception de l'immobilier différente de bien des courtiers traditionnels. D'abord, Madame Bisson m'a admis d'emblée qu'elle limitait le nombre de mandats qu'elle acceptait durant une même période parce qu'elle croyait que cela était nécessaire pour mieux servir ses clients.

Pour elle, l'immobilier ne semble pas seulement une façon de gagner sa vie mais plutôt une passion qui l'anime et enrichit son existence. J'ai été surpris par sa façon positive et enthousiaste de mener chaque étape de son mandat, même si pour moi la situation m'apparaissait désespérée.

La différence est que Madame Bisson fait ce qu'elle dit vouloir faire. Pas de "pitches" de vendeurs. Respectueuse en tout temps et ayant fait preuve d'une grande patience à mon égard, il est évident qu'elle a conscience que chaque mandat est un moment critique dans la vie de chacun de ses clients et on sent qu'elle fait appel à toutes ses ressources pour mettre en branle une stratégie adaptée à chaque situation en vue de réaliser la transaction.

Sa publicité est inventive, ses mots bien choisis tout en évitant les répétitions. De nombreuses visites infructueuses avaient eu un impact négatif majeur et me décourageait. Ses conseils pour améliorer la perception initiale des clients lors des visites se sont avérés judicieux. Elle m'a proposé quelques changements avec l'aide d'une décoratrice. J'hésitais au début, à plus forte raison parce que cela à un coût normalement assez élevé mais elle a su s'adapter à ma situation. Je suis convaincu que Madame Bisson a vu juste. Peu de temps après ces changements un couple a visité et inspecté minutieusement ma propriété à trois reprises avant de me présenter une offre d'achat que j'ai acceptée le 27 juin 2013.

Je n'ai fait aucun profit à cause de différents facteurs que ni Madame Bisson ou moi ne pouvions contrôler. Mais je m'y étais préparé. Cependant, après plus de trois années j'ai pu récupérer ma mise de fond et déménager à un endroit qui me convient très bien, près d'êtres chers. Madame Bisson est une mère et elle savait que finalement c'était principalement pour cette raison qu'elle s'était donné comme mission de réaliser ce mandat. Ceci parce qu'elle prend son travail à cœur et que c'est une femme de cœur.

Dans les affaires de nos jours, avoir dans son équipe une personne aussi honnête, efficace et dynamique, c'est un privilège. Surtout, ne la laissez pas partir !

Sincèrement


Charpentier
Anjou, Québec