

Laval, le 13 janvier 2007.

En octobre dernier, moi et ma conjointe avons décidé de mettre notre maison sur le marché. Évidemment, l'idée de vendre sans un agent nous a passé par la tête. Après avoir consulté plusieurs connaissances, il me semblait nécessaire de faire affaire avec un agent d'immeuble. Nous avons donc choisi de faire appel aux services de Marc Normand, un homme que je connais bien et en qui je faisais confiance dès le départ. Ce fut le meilleur choix et je m'explique.

La connaissance du marché de notre agent nous a permis d'entamer les procédures avec un prix de départ bien au delà de ce que je m'étais fixé. Je me suis vite rendu compte que même si je possédais quelques outils pour évaluer le marché (Internet, télévision, journaux, etc...), rien ne pouvait remplacer l'expérience de mon agent. Il connaît très bien le marché, a une très bonne notion d'évaluation pour fixer le prix et il voit bien des choses que nous, les propriétaires, ne pouvons percevoir. Mais ce n'était qu'un début.

Le début d'une grande aventure que je croyais pourtant si simple. Marc nous a bien conseillé dès le départ. Il nous a prévenu de tous les points négatifs et positifs d'un tel processus. Tout ce qu'il nous a prédit est arrivé! Le genre d'offre qu'on aurait, le temps qu'on prendrais pour vendre, les divers irritants que nous allions rencontrer, le prix que l'on vendrais et même, aussi incroyable que cela puisse paraître, le genre de personne qui achèterait ! Sa boule de cristal est au point ! Il est donc évident que M. Normand connaît très bien ses dossiers. C'est un double avantage car, lors des négociations avec les agents des acheteurs potentiels, il n'allait pas "s'en laisser imposer!". Il a négocié d'une main de maître. De plus, il nous a donné toute la visibilité requise sur le marché. Les photos étaient de qualité et mettaient bien en valeur notre résidence.

Mais revenons sur le processus et ses désavantages. Le côté émotif dans la vente d'une maison n'est pas à négliger. Les nombreuses visites, les offres ridicules, les signatures de divers papiers, l'arrogance de certains agents et acheteurs sont tous des points auxquels je n'aurais certes pas été à la hauteur sans mon agent. C'est beaucoup plus stressant que je ne le pensais. Marc fut d'une disponibilité incroyable. Et malgré toutes ses prédictions, lorsqu'on le vit, son support était essentiel. Sinon, il y a longtemps que nous aurions vendu à rabais.

Or, pour conclure, C'est sans aucune hésitation que je recommande M. Marc Normand et son équipe de Royal LePage Des Mille Îles. Je peux vous affirmer que ce aurait été une erreur de ne pas me prévaloir de ses services.

Un gros merci, Marc et Brigitte, et félicitation pour votre professionnalisme.



Claude Gagné
450-628-2283