

JOUER À L'AGENT IMMOBILIER PEUT JOUER DES TOURS

PRENDRE UN
AGENT, C'EST
brillant!

Il y a quelques temps, Audrey Lépine et son conjoint ont décidé de mettre leur maison en vente. Avec l'arrivée d'un deuxième enfant, la propriété de style Autrichien située dans le secteur du Lac-Beauport, ne répondait plus au besoin d'espace de la famille.

Le couple a d'abord décidé de vérifier la valeur marchande des maisons du secteur, puis est allé frapper à la porte d'un agent immobilier qui leur proposait un prix plus élevé que leurs attentes. « On avait peur que si on demandait trop cher, on ne la vendrait pas », soutient Mme Lépine. Ils se sont alors dit qu'ils étaient capables de le faire seuls et pensaient économiser quelques dollars au passage. Une journée après avoir annoncé leur maison sur un site de vente immobilière pour les particuliers et installé l'affiche, une offre d'achat était faite. « On a trouvé ça bizarre, on s'est questionné si on n'avait pas demandé trop peu », explique-t-elle. Comme la prise de possession était rapide, ils ont dû trouver leur prochaine maison assez précipitamment.

Puis, les complications se sont enchaînées : le premier acheteur ne passait pas au crédit. Ce sont alors accumulés les nombreux téléphones et un lot d'acheteurs non sérieux. « J'ai même pris un après-midi de

congé pour une visite, mais la personne ne s'est pas présentée ». À la fin, fatiguée de perdre son temps, Madame Lépine filtrait les appels pour ne faire visiter qu'à ceux qui avaient une pré-autorisation hypothécaire. Les propriétaires ont également trouvé difficile de faire face aux critiques des gens face à l'aménagement intérieur.

Après un mois d'énergie et d'efforts en vain, le couple a décidé de retourner vers un agent. Un mois plus tard, la propriété était vendue et au prix demandé ! « Je me dis maintenant que c'est à chacun son métier, je ferai affaire directement avec un agent la prochaine fois ! », conclut la propriétaire.



Audrey Lépine,
Québec



CHAMBRE IMMOBILIÈRE DE QUÉBEC