

## **Vous devez aimer la personne avec laquelle vous travaillez**

Que vous soyez à la recherche d'un courtier en investissement ou d'un conseiller financier, vous devez d'abord vous entendre avec celui-ci ou celle-ci. En fait, vous devez être à l'aise et être confiant que vous voulez faire affaire avec cette personne. Cette règle s'applique aussi dans le domaine de l'immobilier. Pensez-y. Vous demandez à cette personne de vendre pour vous un bien dont la valeur peut se chiffrer entre 75 000 \$ et 750 000 \$. Il vaut donc mieux avoir une bonne relation de travail.

Le choix d'un(e) agent(e) exerce une grande influence sur ; (a) le nombre de propriétés dans lequel vous pourrez choisir ; (b) la qualité des renseignements et des conseils que vous recevrez ; (c) le prix ; (d) la qualité de la propriété que vous achèterez.



Parfois, un propriétaire devient son pire ennemi lorsque vient le temps de vendre sa maison. Certains envisagent cette décision financière importante avec moins de connaissances qu'un(e) professionnel(le) efficace peut le faire que lorsqu'ils embauchent un plombier.

Si les vendeurs ne sont pas au courant des résultats qu'un professionnel en immobilier peut obtenir, comment peuvent-ils savoir si l'agent(e) auquel ils ont fait appel est exceptionnel(le) ou compétent(e) ? Ce manque de connaissances rend le processus d'inscription difficile pour les deux partis.



Certains vendeurs hésitent à faire appel à un agent(e) immobilier et doutent de l'efficacité de ce dernier ou cette dernière. Les gens qui croient qu'ils ne faut pas avoir des attentes trop élevés à l'égard d'un agent(e) immobilier se trompent rarement et font en sorte qu'ils n'arrivent pas aux résultats escomptés. Ce manque de respect peut affecter les résultats.

Ces vendeurs, de façon consciente ou inconsciente, diminuent les efforts de l'agent (e) et font obstacle au lien entre l'agence immobilier et le propriétaire, un lien essentiel pour atteindre les objectifs du vendeur ou les dépasser. Une AGENCE EN IMMOBILIER devrait s'avérer le prolongement professionnel des propriétaires, mais pour y arriver, ces derniers doivent coopérer et s'engager.

Les propriétaires qui sont trop attachés sur le plan émotionnel à leur propriété ou qui sont déterminés à garder le contrôle, découvrent rarement ce qu'une AGENCE peut faire pour eux en matière de commercialisation, de vente et de négociation.

Quant aux vendeurs qui croient que les compétences, les connaissances et l'enthousiasme d'un agent(e) d'expérience peuvent aider lors d'une transaction, sont souvent impressionnés par les stratégies de vente, des connaissances en immobilier, en plus d'être satisfait de la détermination d'un AGENT(E) à atteindre les

objectifs du vendeur.

Afin que leur agent(e) immobilier puisse donner son maximum, les vendeurs doivent être prêts à y mettre du leur. Une fois que la propriété est inscrite, les acheteurs sont les rois. En effet, il faut respecter leur horaire ; ainsi, lorsque les vendeurs limitent la disponibilité des visites ou refusent de quitter leur propriété lorsque des acheteurs visitent, les agent(e)s peuvent devenir frustré(e)s et les vendeurs perdre au change.



À présent, le grand nombre d'émissions de télévision sur les métamorphoses et les revues de décoration font en sorte que les acheteurs d'aujourd'hui s'attendent à acheter une maison qui paraît neuve ou qui est bien décorée. Dans ce cas, les AGENT(E)S savent quelles rénovations et améliorations qui peuvent réduire efficacement la durée de la mise en vente et contribuer à augmenter le prix.

Si un propriétaire ignore ces nouvelles attentes de l'acheteur, ce propriétaire peut-il plus tard se plaindre qu'il n'a pas obtenu un bon prix sur leur maison ou que l'AGENT(E) n'a pas travaillé assez fort pour eux ?

Cependant, il ne faut pas croire que tous les AGENT(E)S se ressemblent et qu'ils peuvent atteindre vos objectifs. De plus, un AGENT(E) qui a beaucoup de talent n'est pas nécessairement l'AGENT(E) qu'il vous faut. Tout cela pour revenir à notre énoncé de base qu'il faut s'assurer d'avoir une bonne relation avec votre AGENT(E).

Par exemple, vous êtes des gens retraités à la recherche d'une maison plus petite et vous accordez peu d'importance aux aires ouvertes ou aux luminaires luxueux. Vous voulez un plan simple et pratique. Dans ce cas, vous ne voudriez pas qu'un AGENT(E) vous fasse visiter régulièrement des maisons avec tous les derniers gadgets, surtout, si ceux-ci ont des panneaux électroniques compliqués avec des codes pour leur maintien et leur surveillance.

Le contraire s'applique aussi si vous recherchez une maison avec un décor et un plan modernes.

Certes, un(e) AGENT(E) d'expérience peut vous trouver l'un ou l'autre de ces types de propriété, mais vous vous sentirez plus à l'aise avec une personne qui est sur la même longueur d'ondes que vous, ou au moins, qui comprend vraiment vos besoins en immobilier.

Comme pour tout autre service professionnel, il se peut que vous ne trouviez pas l'AGENT idéal tout de suite. Vous devrez peut-être rencontrer divers AGENTS pour connaître leur perspective et vous assurez que vous travaillerez bien ensemble. Une fois que vous aurez trouvé la bonne personne, votre expérience en immobilier sera des plus profitables.