



Rachel Bergeron

Courtier immobilier
RE/MAX Privilège Inc.
Agence immobilière



1746410

1. Depuis quand êtes-vous courtier immobilier et pourquoi avoir choisi ce métier?

Je suis dans le métier depuis 17 ans. Ce que j'aime le plus de mon travail, c'est qu'il n'y a jamais de monotonie. Chaque mandat est une nouvelle expérience. J'ai choisi l'immobilier parce que je peux y combiner deux de mes plus grandes passions : les maisons et la rencontre de clients qui me font le privilège de partager avec moi leur rêve d'acquiescer une propriété.

2. Quelle partie de votre travail trouvez-vous la plus stimulante ?

Ce que j'apprécie le plus est le rôle conseil. C'est formidable de sentir que les clients me font confiance. Ils savent que je consacrerai toutes mes énergies pour leur trouver la propriété correspondant à leurs besoins et à leurs attentes. J'aime quand je sens que je leur suis utile. J'aime aussi beaucoup la mise en marché d'une propriété. Je prends d'ailleurs moi-même les photographies qui mettent les maisons à leur avantage.

3. Sur quel territoire travaillez-vous particulièrement ?

Je suis principalement active sur le territoire de la Rive-Sud et principalement à Saint-Hubert. C'est un secteur que je connais très bien, et surtout, que j'aime beaucoup. Il y a de superbes coins pour vivre avec sa famille. Nous avons de nombreux parcs et espaces verts qui sont particulièrement appréciés par ceux qui souhaitent les avantages de la banlieue à quelques minutes de la ville.

4. Comment voyez-vous le rôle du courtier immobilier et quel est l'avantage pour un client de faire affaire avec un courtier ?

Je crois sincèrement que le courtier est la personne la mieux placée pour jongler à travers toutes les dimensions de la transaction immobilière. Qu'il s'agisse des aspects légaux ou financiers, sans oublier

toute la paperasse à remplir, vous vous félicitez d'avoir un guide pour vous accompagner. Vous savez, vendre ou acheter une maison est un métier qui exige des connaissances bien précises. Heureusement pour vous, le courtier est votre allié dans cette aventure.

5. Comment arrive-t-on à établir un lien de confiance avec le client ?

La première chose, et probablement la plus importante, est de prendre le temps d'écouter le client. Dans la plupart des cas, il ne cherche pas uniquement une propriété, mais bien un endroit où il pourra s'installer et regarder sa famille grandir. Il faut bien saisir ce qu'il aime, mais encore plus important, ce qu'il n'aime pas. Ensuite et seulement ensuite, on peut commencer à élaborer avec lui un plan de match. La transaction immobilière est très souvent l'investissement le plus important d'une vie. Il faut bien la préparer et faire sentir au client qu'il est au centre de toute la démarche. On se rend compte rapidement si le courant va passer entre nous.

6. Quel élément important est le plus souvent négligé par le client ?

Dans beaucoup de cas, les gens négligent la complexité de la transaction. Ils sont convaincus qu'ils peuvent tout faire eux-mêmes et, avouons-le, se demandent s'il vaut la peine de payer une commission à quelqu'un d'autre alors qu'ils pensent qu'il s'agit de mettre une pancarte devant la maison pour qu'elle se vende instantanément. Après plusieurs semaines, quand ce n'est pas plusieurs mois, ils réalisent qu'ils n'y parviendront pas sans aide. C'est souvent beaucoup d'énergie et d'argent qui aurait pu être bien plus

productifs pour eux.

7. Parlez-nous d'une expérience inusitée au cours de votre carrière ?

Je crois que pour faire notre métier, il faut beaucoup de doigté et de patience. Je pense particulièrement au cas d'un couple en instance de divorce qui m'avait confié le mandat de vendre leur maison. Visiblement, leur premier objectif était chacun de compliquer la vie de l'autre. Ils ne voulaient jamais être dans la même salle et je devais jouer un rôle de médiateur entre les deux. Nous avons quand même réussi à finaliser la transaction. Mais ils étaient tellement agressifs l'un envers l'autre qu'ils sont passés séparément chez le notaire pour ne plus jamais se voir. Je devais également rassurer l'acheteur, qui se retrouvait témoin de cette lutte entre les deux.

8. Y a-t-il autre chose que nous devrions savoir sur vous ?

En 2013, j'ai été nommé 1^{ère} courtier immobilier individuel de Remax Privilège Inc. Je sais à quel point l'achat ou la vente d'une propriété peut engendrer du stress et je me fais un devoir de simplifier les choses pour tout le monde. Je crois que les gens ont besoin de se sentir respectés et soutenus. Je veux que cette expérience soit agréable et que vous soyez satisfaits de la transaction.

RACHEL BERGERON

RE/MAX Privilège Inc.

5920, boul. Cousineau

Saint-Hubert (Québec) J3Y 7R9

Tél. : 450 678-3150

rachel.bergeron@remax-quebec.com

www.rachelbergeron.com



Plus de propriétés
www.rachelbergeron.com



385 Rue Maisonneuve Saint-Hubert (Longueuil)

Joli bungalow rénové au goût du jour. Cour clôturée frost. Près de l'école des milles-fleurs. Majorité des portes et fenêtres changées. Planchers de latte. Cuisine et sdb rajeuni. Sdb du s-sol refait à neuf. Vous aimerez son look moderne et chaleureux. Réchauffez-vous avec le combustion lente. Vous cherchez un clé en main. Vous aimerez... **279 900\$**



3810 Rue de la Colonelle Saint-Hubert (Longueuil),

Wow! Super bungalow de qualité supérieur. Plusieurs extras. Au goûts du jour, vaste et bien éclairé. Foyer au propane, piscine creusée au sel. Emplacement pour une génératrice. Venez y déposer vos meubles. Clé en main. Secteur en expansion. Qualité et confort sont au rendez-vous. Venez le découvrir... **569 900\$**



4580 Rue Orchard Saint-Hubert (Longueuil)

Joli bungalow bien entretenu avec les années. Cour clôturée. Près des services et autobus. Solarium 3 saisons. Belles luminosités. Division des pièces intéressantes. Vous cherchez une propriété confortable et chaleureuse? Vous aimerez... Bonne visite. **269 900\$**