



**Gina GAUDREULT, MBA**  
**Directrice générale**  
**Chambre immobilière de Québec**

## Avez-vous du temps à perdre ?

À travers votre semaine de 50 heures de travail, le transport de votre jeune au soccer ou à la natation, les rendez-vous personnels et quelques heures de loisir, vous vous êtes dit : « Il me reste sûrement du temps à perdre ! ».

Et comment s'assurer de perdre beaucoup de temps dans une semaine ? Vendez votre propriété ou achetez-en une nouvelle, seul, sans l'aide d'un expert en immobilier... un COURTIER IMMOBILIER !

Dès que vous aurez affiché votre propriété à vendre dans un journal local ou un site Internet, attendez-vous à recevoir des appels. WOW ! C'est ce que vous vous dites les premiers jours. On dirait que la terre entière attendait que vous mettiez votre maison en vente ! Des chercheurs d'aubaines n'hésitent pas à vous téléphoner à 7 h 30 le dimanche matin ou 22 h 30 le mercredi. Et ils veulent visiter TOUT DE SUITE. Bien sûr, vous ne refuserez pas car cet « acheteur potentiel » vous dit qu'il a une autre maison à aller voir dans quelques heures et vous ne voulez pas le perdre.

Aussi, pour ne pas échapper d'acheteurs potentiels, vous avez indiqué votre numéro de téléphone au travail ou, encore mieux, de votre cellulaire... Ça y est, vous pouvez être joint partout, en tout temps et rapidement. Il

est 14 h, nous sommes mardi et votre acheteur potentiel est justement dans le secteur où est votre maison à vendre et il veut visiter sur-le-champ car, après, il n'a pas le temps. Que faites-vous ? Assurément, vous quittez votre travail... Non, ce n'est pas possible !

En fait, ça peut valoir la peine si cela s'avérait être un acheteur sérieux. Mais comment savoir si cet acheteur est sérieux ? Comment départager les bons des mauvais prospects ? Attendez-vous à recevoir toute sorte de clients. Des petites familles qui veulent « yeuxter » votre maison, juste pour voir. Des gens qui veulent rêver en visitant des propriétés qu'ils n'ont pas les moyens de se payer. Des curieux qui ont toujours voulu voir ce que vous aviez dans vos placards et votre pharmacie. Et peut-être même des voleurs de tout type en plein repérage sous votre approbation. Êtes-vous prêt à passer vos samedis et dimanches après-midi à faire visiter ? À jouer au courtier immobilier et entendre les commentaires de vos visiteurs, du genre « Je n'aime pas cette couleur, il faudrait repeindre », « C'est bizarre d'avoir mis le salon à cet endroit », « Les armoires sont démodées ».

Vous êtes sûrement mieux de quitter votre emploi afin de vous acquitter avec brio de toutes les tâches liées à la vente d'une propriété. Pourquoi ? Parce que c'est ce que fait un courtier immobilier, s'occuper à temps plein de VOTRE propriété ! ■

*\*\*\* Depuis le 1er mai 2010, l'appellation « agent immobilier » est remplacée par « courtier immobilier » et les bureaux deviennent des agences immobilières.*

*La Chambre immobilière de Québec regroupe 1 625 courtiers immobiliers et poursuit sa mission depuis plus de 60 ans. Elle veille à ce que ses membres se conforment à des règles d'éthique et à de nombreux règlements, en plus d'améliorer leurs compétences par la tenue de diverses formations dans le but d'offrir en tout temps un service professionnel aux consommateurs.*  
**[www.ciq.qc.ca](http://www.ciq.qc.ca)**



CHAMBRE IMMOBILIÈRE DE QUÉBEC

**Chambre immobilière de Québec**  
**990, avenue Holland, Québec, G1S 3T1**  
**Téléphone: (418) 688-3362 Sans frais: (866) 688-3362 Télécopieur: (418) 688-3577**  
**[www.ciq.qc.ca](http://www.ciq.qc.ca)**