

ENTREVUE

2010



Jacinthe Mercier
Agente immobilière affiliée

1303, rue King Ouest, Sherbrooke

819-679-7474 Cell.
819-562-6000 Bur.

mercierj@royalpage.ca
www.jacinthemercier.com

Depuis combien d'années êtes-vous à votre compte ?

Je suis agente immobilière depuis 2005 et avant j'étais conseillère en emploi dans un organisme communautaire et psychothérapeute/coach en pratique privée. Même si j'étais employée à ce moment, j'agissais comme une travailleuse autonome.

Quelles formations avez-vous suivies ?

Très variées... AEC (2005) comme agente immobilière; baccalauréat en information et orientation professionnelle (BIOP 1998); certificat en psychologie des relations humaines (1995) et, plusieurs heures en formation continue, soit en vente/marketing et relations interpersonnelles. En plus d'ouvrir vers la spiritualité, dans le but de mieux évoluer aux niveaux personnel et professionnel.



Comment se passe la journée d'un agent immobilier ?

C'est plein d'imprévus et on a le défi de bien les gérer. J'essaie de planifier d'avance et chaque matin je réaligne ma journée, mais chaque jour, je dois modifier mon horaire selon les urgences des clients du moment. Nous avons des délais de rigueur qu'on appelle, ce sont des délais serrés, ce qui fait que mon emploi du temps est dépendant de ces délais. Les clients qui appellent veulent une réponse immédiate et c'est bien souvent, l'enjeu d'un contrat qui se joue à ce moment. Des horaires comme celles-là demandent beaucoup de souplesse, de fidélité et énormément de compréhension de la part de ma famille et de mes amis.

Pourquoi avoir choisi ce métier ?

J'ai eu une mauvaise expérience avec un agent et c'est moi qui ai terminé le travail à sa place. J'ai réalisé que j'avais aimé cette expérience. De plus, j'étais dans une période où manquaient les heures de travail et au lieu de m'apitoyer, j'ai été faire la formation d'agent immobilier. Je me suis dit qu'il n'arrive jamais rien pour rien dans la vie. J'avais moins d'heures de travail, je me suis sortie d'un dossier immobilier frustrant, alors, j'ai décidé d'aider les autres acheteurs et vendeurs pour que ça se passe sans cauchemar durant leur processus jusque chez le notaire. Cet événement a été l'élément déclencheur, car j'avais cette idée déjà derrière la tête.

Je considérais que mes habiletés comme conseillère en emploi allaient me servir comme agente immobilière, car on rencontre des clients, on fait l'évaluation de besoins et on spécifie les vrais besoins et pour la relation d'aide également, car il se passe plein d'émotions dans le processus de vente et d'achat. Il faut recadrer, restructurer et être à l'écoute des gens et aussi, il arrive que je réfère au niveau professionnel pour l'achat ou la vente, mais parfois aussi, au niveau psychologique ou au niveau santé. Je trouvais que c'était complet avec ma personnalité et mon bagage précédent.

Selon vous, qu'est-ce qui fait votre force ?

Ce que les gens me reconnaissent, c'est vraiment la présence, la confiance qui se créent rapidement, l'écoute de l'autre, la capacité de trouver des solutions et la franchise de dire les vraies choses. Je suis une fille de rigueur, je suis efficace et je vais chercher les informations dont j'ai besoin. Je sais rassurer les gens. J'aime prendre le temps de bien faire les choses. Mon idéal, c'est de ne pas être bousculée, alors, je ne bousculerai pas les clients et c'est fort apprécié. Quand on achète une maison, en principe, on l'achète pour longtemps, alors, j'aime mieux que les gens prennent le temps de faire le bon choix plutôt que de faire un mauvais achat.

Est-ce que vous avez des gens de votre famille qui sont dans les affaires ?

Mon père était thanatologue (entrepreneur de pompe funèbre) et ma mère était son adjointe. J'ai un frère agent d'assurances, un autre, conseiller dans la vente automobile et ma sœur aînée a eu un kiosque à patates frites à 15 ans. Donc, c'est sûrement dans les gènes.

De quel endroit venez-vous ?

Ce dont je suis certaine, c'est que je viens du ventre de ma mère ! Je suis née en Gaspésie (Causapscale/Amqui). J'ai habité Joliette, Ste-Thérèse, Rosemère, Laval, en Alberta et j'ai voyagé avec mon sac à dos en Europe. Depuis la conception de ma fille, j'ai pris racine à Sherbrooke et j'en suis fort heureuse.



Quels sont vos objectifs pour 2010 ?

Je veux m'assurer plus de visibilité et avoir plus d'inscriptions. Présentement, c'est la période où les acheteurs se posent la question à savoir s'ils renouvellent leur bail ou pas. Comme j'aime beaucoup travailler avec les acheteurs, je veux offrir un atelier rencontre pour eux, en petit groupe, et leur expliquer ce qu'est un processus d'achat, qu'est-ce qu'on doit connaître, être proactif et bien comprendre le marché de l'immobilier et faire des choix éclairés en fonction des besoins réalistes et surtout bien respecter un montant pré-autorisé par une institution financière.

Avec mon côté humaniste, intègre et authentique, je veux transformer l'image qu'on a des agents immobiliers. Je veux offrir le coaching à d'autres agents, aux gens d'affaires et pourquoi pas à monsieur et madame tout le monde.