

Immobilier : Parcourir le Québec pour aller au-devant des clients

Son motorisé devient son bureau roulant

Penser à vendre son entreprise ou son immeuble commercial est une chose, mais trouver le meilleur agent pour le faire en est une autre. Pourquoi pas simplement lui demander de passer vous rencontrer ? Même si en 2000 Armand Lemieux était nommé recrue de l'année pour Century 21 Québec, c'est cette année qu'il se lance réellement sur la route du succès. Et pour cause, depuis le mois de mai il va à la rencontre de ses clients dans son motorisé Safari Condo spécialement aménagé en bureau mobile. "J'ai eu l'idée de faire de l'immobilier différemment dès le premier jour où je suis entré en affaires. Le milieu commercial oblige à se déplacer à travers la province. Je ne voulais pas vivre dans mes valises Je voulais assurer une confidentialité à mes clients et les accueillir dans une atmosphère conviviale. Et pour les rencontrer il fallait que je sorte de mon comptoir immobilier de la Place Portobello de Brossard," explique-t-il.

"Depuis le mois de mai j'ai obtenu six gros mandats. J'ai même réussi à vendre une église à Farnham. L'acheteur était américain. Je suis allé le chercher au métro Longueuil et nous nous sommes dirigés directement vers l'Estrie. Les gens aiment ça. C'est confortable, personnel et on se parle tranquillement autour d'un rafraîchissement sans être dérangé," reconnaît-il. Et tout l'équipement y est, l'ordinateur, l'imprimante, le scanner, la connexion internet haute-vitesse et même le cinéma maison. Selon lui, il est le seul à se déplacer de la sorte pour faire de l'immobilier.

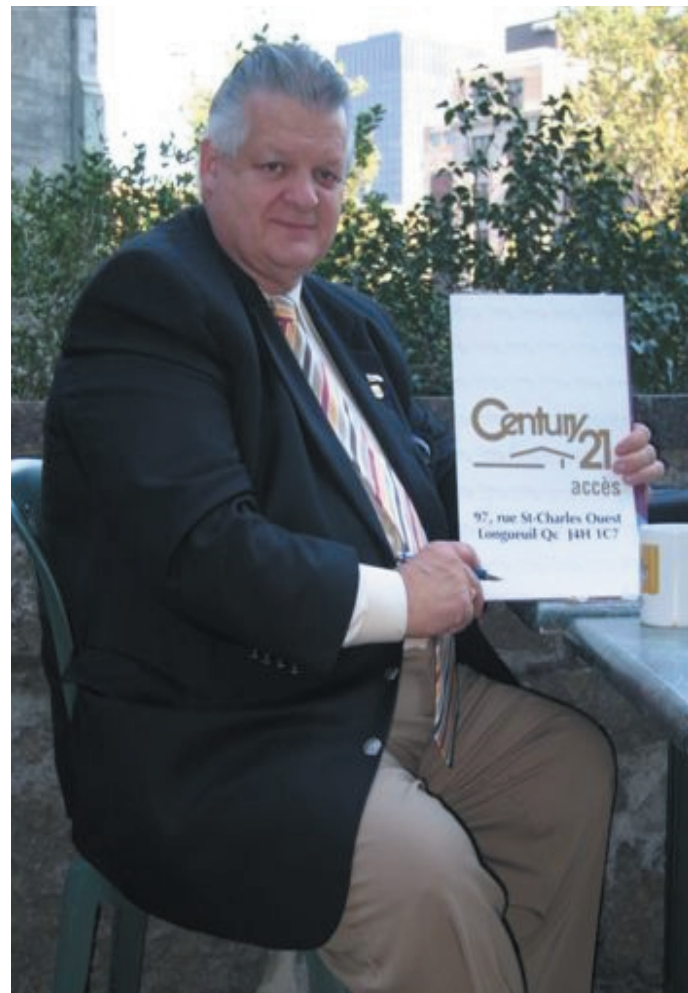
Aider les autres

En tant que formateur et ancien consultant en redressement d'entreprise dans une autre vie, son travail est passé de bourreau assigné aux rationalisations et aux coupures, à celui de mentor. La vie n'a pas tou-

jours été facile. L'homme est parti de rien pour atteindre le sommet. La chute n'en est que plus dure. Ça donne un autre regard sur la vie. "J'ai tout risqué et j'ai tout perdu. C'est une épreuve qui m'a fait réaliser que ma passion a toujours été d'aider les gens. Et dans ce sens, je me suis tourné vers l'immobilier. J'aime faire bénéficier les autres de mon expérience. Il y a des gens qui méritent d'être aidés. Par contre, dans la réussite, peu importe notre occupation, il n'y a pas de chance qui tienne, le succès vient avec le travail. Maintenant, dans la vie c'est comme dans un motorisé, le pare-brise fait six pieds, mais le rétroviseur fait six pouces... Mieux vaut regarder vers l'avant."

"Qu'importe la bannière qui est représentée, c'est l'agent qui fait la différence," mentionne-t-il. J'ai décidé d'utiliser ma carrière précédente pour mieux conseiller mes clients. Si une entreprise ne se vend pas, c'est parce qu'il y a un problème dans les chiffres comptables. Je maintiens un niveau d'inscriptions raisonnable. Comme ça je peux mieux m'occuper de mes clients. Je donne des conseils aux propriétaires vendeurs pour qu'ils puissent rentabiliser au mieux leurs ventes, mais aussi aux acheteurs, pour qu'ils puissent raffiner leur idée d'investissement. Et pas question de faire pression sur les gens. Dans le commercial il faut se laisser le temps."

L'homme est un passionné de son travail. "C'est ça les affaires. J'ai déjà géré jusqu'à 65 employés. Je connais le milieu. Il n'y a pas de 9 à 5 qui tienne. L'important pour moi maintenant est de me faire connaître." vise-t-il. Et parcourir le Québec est une nouvelle façon pour y arriver en s'offrant presque des vacances. Pour le contacter, visiter le www.armandlemieux.com ou le 514-897-3035



Armand Lemieux a modifié son motorisé pour y installer son bureau de Century 21. Toute la technologie nécessaire y est accessible. Dorénavant il va à la rencontre de ses clients aux quatre coins de la province.

