

---

**De:** Christiane Privé <[REDACTED]>  
**Envoyé:** 21 juin 2021 15:18  
**À:** consultation-secteur-financier  
**Objet:** Critique de la vente du marché immobilier

**Indicateur de suivi:** Assurer un suivi  
**État de l'indicateur:** Terminé

À qui de droit,

Je vous écrit en compagnie de mon mari pour vous résumer notre histoire de la vente de notre maison et d'essai d'achat d'une autre maison.

À notre retraite, nous avons décidé de retourner vivre au Lac-St-Jean étant natifs tous les deux du Saguenay-Lac-St-Jean. Après 5 ans à vivre en permanence au Lac, on voulait se rapprocher de nos enfants et on s'ennuyait trop de la vie que nous avions avant la retraite et de nos amis car nous avons travaillé pendant + de 35 ans à Montréal et dans les Laurentides. Décidant de vendre en 2017, nous prenons une agence pour 2 ans (sans avoir reçu de visites) et en octobre 2019 avec du Proprio, nous vendons en nov. 2020. L'acheteur de Québec négocie à rabais et veut la maison en 3 semaines.... Vu la pandémie, nous ne savions pas dans le futur ce qui arriverait dans le monde ou au Canada s'il y aurait une récession : Nous acceptons donc son offre à la baisse.

Nous habitons chez nos enfants pensant acheter une maison le + vite possible car tout notre ameublement et le reste... est en entrepôt à Joliette. Nous prenons le peu de vêtement d'hiver et affaires personnelles...+ Nous avons dû acheter d'autres vêtements pour suivre la température et aussi relouer l'appart. avec mon fils.

Après quelques mois, nous sommes sous le choc et presque en dépression. Le marché immobilier est dans un mode de conditions de vente pyramidale ou presque de 'mafia'... !!! Surenchères, +++ offres d'achat, visites si offre d'achat acceptée ou en 15 minutes, paiement par l'acheteur certificat de localisation et +++ . Vu que mon mari est inspecteur en bâtiment, nous avons remarqué beaucoup, beaucoup, beaucoup de problèmes dans les maisons qui sont hors prix.... et de surenchères.

Après + de 40 visites, nous avons fait quelques offres toutes refusées. Après une visite, alors que nous étions dans notre auto, nous avons entendu des visiteurs dire à l'agent : « Je suis contente que ça reste entre nous, nous la voulons ». Dans une autre offre en surenchère de 5,000\$, nous étions 2 à faire une offre et on nous a refusé. Avant de faire l'offre, l'agente du vendeur a appelé notre agente pour lui demander si nous faisons une offre ? Est-ce que c'était pour mentionner à l'autre client pour qu'il offre plus.... !!! ? Ils n'ont pas le droit de dévoiler les offres aux autres acheteurs .

Nous avons regardé plusieurs options soient : résidences pour aînés, condos, maisons neuves, maisons pré-usinées.. Les prix sont exorbitants, impossible à comparer. Nous avons acheté et vendu quelques maisons dans le passé, je n'ai jamais vécu cela. Nous vivons 24 heures à la fois car nous ne savons pas quand tout cela va s'arrêter car je vais avoir 70 ans à l'automne prochain et mon mari 65. Je ne pensais jamais vivre une telle situation dans ma vie en plus de la pandémie...

Nous sommes très ouverts à la communication. Je vous remercie de votre attention.

Christiane Privé  
Nelson Defoy  
[REDACTED]

Provenance : [Courrier](#) pour Windows 10

---

**De:** Christiane Privé <[REDACTED]>  
**Envoyé:** 23 juin 2021 09:58  
**À:** consultation-secteur-financier  
**Objet:** Taxes de "BIENVENUE"

**Indicateur de suivi:** Assurer un suivi  
**État de l'indicateur:** Terminé

Bonjour,

Je fais suite à mon courriel du 21 juin dernier « Critique de la vente du marché immobilier ». J'ai oublié de mentionner dans notre histoire de vente, d'achat et d'offres d'achat, de la TAXE DE BIENVENUE. Pourquoi rajouter ce montant d'argent surtout en surenchère.... ?

Merci de votre attention.

Christiane Privé  
Nelson Defoy  
[REDACTED]

Provenance : [Courrier](#) pour Windows