

L'Équipe Joannette remporte le prix ThreeBestRated® 2026 pour l'excellence de ses services immobiliers à Mirabel

MIRABEL, QUEBEC, CANADA, August 4, 2026 /EINPresswire.com/ -- L'Équipe

Joannette, firme immobilière reconnue à Mirabel, a reçu le prestigieux prix [ThreeBestRated®](#) 2026, plaçant ainsi l'équipe parmi les meilleurs courtiers immobiliers de la région. Décernée à l'issue d'une rigoureuse inspection en 50 points, cette distinction vient confirmer l'engagement

“

J'explique l'ensemble du processus de A à Z — le financement, les coûts et chacune des étapes à suivre. Je veux que mes clients se sentent bien informés et en confiance.”

Marc Joannette

constant de l'Équipe Joannette envers leur clientèle, leur expertise approfondie du marché et leur volonté d'offrir des résultats concrets et dignes de confiance à la communauté.

Marc Joannette, propriétaire de l'Équipe Joannette et courtier immobilier agréé, a déclaré : “ThreeBestRated® utilise un processus de sélection extrêmement rigoureux. Être reconnu nous a propulsés devant un public beaucoup plus large. Il agit comme un puissant sceau d'approbation, validant notre approche et galvanisant notre équipe.”

“Cela nous rappelle constamment que notre engagement envers l'excellence fait réellement la différence. En définitive, ThreeBestRated® nous a offert une vitrine pour démontrer que l'excellence en immobilier est le fruit d'un travail acharné, d'une honnêteté sans compromis et d'une véritable passion pour accompagner nos clients. C'est un honneur que nous portons avec fierté.”

Le succès de l'Équipe Joannette

Marc attribue le succès de l'Équipe Joannette à leurs trois valeurs fondamentales : une approche centrée sur l'humain, la transparence et l'honnêteté. “Je ne dirai jamais à un client ce qu'il souhaite entendre simplement pour obtenir un mandat. Je lui dis la vérité sur le marché et sur ce qu'il faut réellement pour réussir. Cette honnêteté permet de bâtir une relation de confiance durable.”

Qu'il s'agisse de vendre ou d'acheter une propriété, l'équipe ne se limite pas à des transactions

immobilières ; ils accompagnent véritablement leurs clients dans les moments les plus importants de leur vie. Avant chaque transaction, ils essaient d'établir une communication honnête avec les clients pour comprendre leurs véritables motivations derrière l'achat/la vente, leurs priorités ainsi que leur situation actuelle. Ces informations sont ensuite combinées aux tendances du marché, aux niveaux d'inventaire et aux variations saisonnières pour offrir des résultats efficaces et adaptés à leurs besoins.

Des solutions fondées sur l'honnêteté

Plutôt que de présenter des offres irréalistes, l'Équipe Joannette oriente les clients vers des décisions

réellement avantageuses et rentables. Le prix constitue l'un des facteurs déterminants pour vendre une propriété rapidement, a déclaré Marc. C'est pourquoi l'Équipe Joannette s'appuie sur quatre étapes clés pour établir le prix d'une propriété, lesquelles comprennent :

>> Une analyse comparative approfondie des ventes récentes de propriétés similaires

>> Une évaluation de l'état de la propriété et des améliorations apportées

>> Une analyse du contexte actuel du marché (marché de vendeurs ou marché d'acheteurs)

>> Une consultation en home staging afin de maximiser la valeur de la propriété

Outre leurs stratégies de tarification, ce qui les distingue est leur connaissance approfondie du marché immobilier de Mirabel. La combinaison de leur stratégies de marketing éprouvées et d'une solide expertise du marché a permis d'obtenir des résultats impressionnants, plusieurs de leurs propriétés ayant été vendues en moins de cinq jours.

"Je suis toujours franc. Si les attentes d'un client ne correspondent pas à la réalité du marché, je le dis clairement et j'appuie mes propos sur des données concrètes. C'est pourquoi nos



Marc Joannette, Chef d'équipe chez Équipe Joannette

propriétés se vendent rapidement et au juste prix dès le départ.”

La personnalisation au cœur de l'Équipe Joannette

Chez Équipe Joannette, l'équipe accompagne autant les acheteurs d'une première propriété que les investisseurs expérimentés. Ils veillent à ce que chaque client bénéficie d'une attention soutenue et de conseils personnalisés adaptés à leurs besoins. Leur approche repose sur trois piliers :

>> Une éducation approfondie du client : “J'explique l'ensemble du processus de A à Z — le financement, les coûts et chacune des étapes à suivre. Je veux que mes clients se sentent bien informés et en confiance.”

>> La patience : Certains clients ont déjà une bonne compréhension du fonctionnement du marché immobilier, tandis que d'autres ont besoin de visiter plusieurs propriétés avant de trouver la bonne. L'Équipe Joannette respecte pleinement le rythme de chaque client et s'engage à les accompagner lors d'autant de visites que nécessaire.

>> Le soutien émotionnel : L'achat d'une première propriété peut être un processus stressant et accablant. Mais l'équipe accompagne leurs clients à chaque étape afin de leur offrir un soutien constant.

Un rôle qui va au-delà de la transaction

À ce stade, Marc a souligné l'une de leurs ventes immobilières les plus mémorables. Il se souvient : “Un de nos clients nous a déjà dit : ‘Nous n’y serions pas arrivés sans vous.’ C’est exactement le rôle que je souhaite jouer — celui d’un guide rassurant qui transforme un processus complexe en une expérience positive et enrichissante.”

Il a ajouté qu’il s’agissait de bien plus qu’une simple transaction et d’une situation beaucoup plus complexe que prévu. Les successions immobilières sont souvent chargées d’émotion. Son client devait vendre la résidence d’un proche décédé tout en composant avec son deuil et des démarches administratives complexes. Dans cette situation, l'Équipe Joannette a géré la situation avec empathie et délicatesse. Grâce à une gestion proactive de la transaction, à une communication transparente et à la mobilisation d’un réseau de professionnels de confiance à chaque étape, l'équipe a mené la vente à bien avec succès.

Marc a rappelé les paroles partagées par ce client : “Qui aurait cru qu’une si petite maison deviendrait un dossier aussi IMPORTANT ? Votre professionnalisme, votre disponibilité et votre écoute ont été essentiels. Au final, les meilleurs finissent toujours par l’emporter !”

Il a ajouté avec fierté : “Des témoignages comme celui-ci me rappellent que notre rôle va bien au-delà de la simple vente de propriétés.”

Croissance continue et projets d'avenir pour un marché en constante évolution

Mirabel attire de nombreux nouveaux résidents depuis quelques années, notamment grâce à sa proximité avec la nature, à son accès facile à Montréal et à l'un des plus faibles taux de taxes foncières du Grand Montréal. La ville est devenue l'une des municipalités connaissant la plus forte croissance au Québec, avec plus de 800 nouveaux habitants qui s'y établissent chaque année. Cet essor est particulièrement visible depuis 2020, alors que le marché a littéralement explosé, enregistrant une hausse des ventes de 30 % pour cette seule année. "Les nouveaux condominiums se vendent en quelques semaines à peine, l'inventaire demeure limité et les acheteurs doivent agir rapidement. Il s'agit toujours d'un marché de vendeurs," a déclaré Marc.

Afin de répondre aux besoins croissants de la communauté de Mirabel, l'Équipe Joannette investit continuellement dans un développement et une croissance. À ce stade, il y a plusieurs projets passionnants qui se profilent d'ailleurs à l'horizon pour l'Équipe Joannette en 2026.

1. L'intégration de l'intelligence artificielle : L'IA a considérablement amélioré les processus opérationnels et l'expérience client dans le secteur immobilier. Marc et son équipe chez Équipe Joannette considèrent l'IA comme un outil précieux pour anticiper les tendances du marché, cibler les acheteurs appropriés, proposer des visites virtuelles en 3D et optimiser automatiquement les photos, tout en améliorant la communication avec les clients.

En raison de son efficacité à fournir des analyses précises et des conseils pertinents, l'Équipe Joannette prévoit d'intégrer l'intelligence artificielle dans plusieurs aspects de leur entreprise, tout en demeurant fidèle à sa valeur fondamentale : une approche centrée sur l'humain.

"L'intelligence artificielle ne remplacera jamais l'aspect humain de la profession, mais elle améliore considérablement notre efficacité. Les courtiers qui adoptent ces technologies tout en préservant le contact humain offriront le meilleur service. C'est cette combinaison qui définira l'excellence en immobilier," a déclaré Marc.

2. L'expansion sur les médias sociaux : Deuxièmement, l'équipe prévoit d'accroître sa présence sur les différentes plateformes de médias sociaux afin de rejoindre un public plus large et de partager davantage de contenu éducatif utile.

3. Des collaborations tournées vers l'avenir : En immobilier, tout repose sur le réseau. L'Équipe Joannette prévoit de s'associer à des promoteurs et à des constructeurs afin d'accéder à de nouveaux projets résidentiels et ainsi offrir à ses clients un éventail d'options encore plus large.

4. Autonomiser la clientèle : L'équipe est passionnée par la volonté d'accompagner et d'informer le public sur le secteur immobilier. Cela a conduit l'équipe à élaborer un plan visant à créer davantage de ressources gratuites afin de démystifier l'immobilier, tout en conseillant la clientèle sur les aspects clés du domaine.

5. Grandir ensemble en équipe : L'équipe est également engagée dans un processus de formation continue et veille à demeurer à l'affût des tendances actuelles. Pour cela, en 2026, ils vont se concentrer sur la formation de toute l'équipe Joannette afin d'adopter les meilleures pratiques.

L'Équipe Joannette continue d'établir des références dans le secteur immobilier, forte de plus de 10 ans d'expérience et de plus de 40 ans de résidence à Saint-Jérôme, deux atouts qui lui confèrent une connaissance approfondie du marché local et une expertise éprouvée. Guidée par une vision claire — devenir la référence incontournable à Mirabel et sur la Rive-Nord, reconnue non seulement pour ses résultats exceptionnels, mais aussi pour l'expérience humaine qu'elle offre — l'équipe aborde chaque défi avec stratégie et attention. Si vous souhaitez contacter l'équipe, veuillez consulter le site web suivant : equipejoannette.com.

Marc Joannette
Équipe Joannette
+1 579-990-0606
joannettemarc@gmail.com
Visit us on social media:
[Instagram](#)

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/931600863>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2026 Newsmatics Inc. All Right Reserved.