

Pourquoi faut-il mandater un courtier en immeubles pour vendre son bien immobilier?

La prise en compte des spécificités du bien, de même que la détermination d'un juste prix sont des éléments fondamentaux pour la réussite d'une vente immobilière.

Seul un courtier, de par son expérience, sa formation, ses connaissances, sera à même de rendre attentif son client aux éléments importants qu'il devra prendre en compte, tant pour l'achat que pour la vente d'un bien. La plus-value du courtier minimise le risque pour le vendeur de voir son bien mal estimé, sous-évalué et vendu en dessous de sa réelle valeur ou, au contraire, surestimé et stagner sur le marché de la vente. Par ailleurs, il mettra en valeur le bien, par le biais d'actions de communication, dans le but d'optimiser la vente. Enfin, un courtier qui ne réaliserait pas la vente, ne facturera pas de commission.

Les estimations en ligne ou les sites comparatifs s'appuient sur une méthode hédoniste basée sur le passé et uniquement dans la comparaison des valeurs. Le bien immobilier est assimilé, par des **algorithmes**, à des centaines voire à des milliers d'autres qui sont au bénéfice d'une situation, d'un prix et d'une typologie similaire ou presque. **Cette méthode ne tient pas compte de tous les facteurs induits par de nombreuses spécificités qui composent**

tant le parc immobilier suisse que celui du canton de Vaud.

Certaines sociétés proposant des **forfaits** estiment que les honoraires d'un courtier d'une agence immobilière sont trop élevés. **En réalité, le courtier évitera bien des déconvenues tant au vendeur qu'à l'acheteur.** En effet, la vente d'un bien immobilier est complexe. Le courtier prendra en compte le potentiel constructible, la qualité de construction et des finitions, la qualité des structures, l'état d'entretien, l'isolation thermique, phonique, l'analyse de salubrité, la situation géographique, particulière, les aspects légaux et de droit liés au bien, etc. Par ailleurs, **son important réseau permettra de trouver rapidement un acquéreur et de limiter le nombre de visites au vendeur.**

Vous l'aurez compris, la vente immobilière requiert des connaissances, de l'expérience, un réseau et une organisation qui nécessite les services d'un professionnel de l'immobilier. Faites confiance à nos courtiers.

Frédéric Dovat,
secrétaire général de l'USPI Vaud

