

Chronique

Par Didier Golay,
président de l'USPI Vaud*



La valeur ajoutée d'un courtier en immeubles

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

Le courtier d'une agence immobilière, du fait de son expérience, sa formation, ses connaissances et ses compétences, 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. En effet, il prendra en considération le potentiel constructible, la

«La plus-value du courtier minimise le risque pour le vendeur de voir son bien mal estimé.»

qualité de construction et des finitions, la qualité des structures, l'état d'entretien, l'isolation thermique et/ou phonique, la situation géographique et/ou particulière, les aspects légaux liés au

bien, etc. La plus-value du courtier et de ses conseils 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. Un courtier qui ne réaliserait pas la vente ne facturera aucune 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. 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. La vente immobilière requiert des connaissances, de l'expérience, un réseau et une organisation, ce qui nécessite les services d'un courtier en immeubles d'une agence immobilière.

www.uspi-vaud.ch

* Union suisse des professionnels de l'immobilier Vaud