



COURTAGE IMMOBILIER

LE LOW-COST POURRAIT VOUS COÛTER CHER

S'agissant du courtage immobilier, des offres dites « au forfait » ou « low-cost » semblent irrésistibles: un montant fixe, largement inférieur au pourcentage de commission proposé par les courtiers traditionnels. Tout cela mis en avant par des campagnes marketing incontournables.

Achat d'une promesse ou achat d'un résultat ?

Avant toute chose, sachez que le forfait de courtage low-cost est dû à la signature du contrat, avant que la moindre démarche concrète ne soit entreprise. Votre argent est engagé avant même que votre maison soit estimée ou mise sur le marché.

L'estimation sera effectuée par un algorithme, rapide et impersonnel, qui pourrait passer à côté d'éléments de valorisation. Est-ce qu'il y a un projet de construction d'école dans le voisinage? L'algorithme ne le sait pas. Est-ce qu'il y a des éléments historiques spécifiques à votre bien? L'algorithme n'en tiendra pas compte. Un courtier professionnel a une connaissance approfondie de votre région, un réseau local et sera capable d'identifier des facteurs spécifiques pouvant influencer directement la valeur de votre propriété. La meilleure valorisation possible de votre bien est aussi à son avantage. Il ne sera pas tenté de « brader » votre bien.

Tout-en-options ou tout-inclus

Lorsque vous confiez la vente de votre bien à un courtier immobilier, il est essentiel de regarder au-delà du prix clinquant d'un forfait. Voici quelques questions cruciales à poser avant de signer:

- **Frais annexes:** Qui prend en charge les coûts liés à la publicité ou à l'embauche d'un photographe professionnel? Qui dit « low cost » dit « low service », ces prestations vous seront facturées en sus.
- **Accompagnement:** Le courtier s'occupe-t-il personnellement des visites ou délègue-t-il cette tâche à un tiers que vous ne connaissez pas? Cette prestation est-elle comprise dans le prix? Lorsque chaque visite vous est facturée, le « forfait » s'alourdit (toujours sans garantie de résultat). Pourtant sans visite, pas d'achat. Un paiement à la commission inclue autant de visites que nécessaire jusqu'à la vente.
- **Conditions de résiliation:** Pouvez-vous facilement mettre fin au contrat si vous n'êtes pas satisfait? S'il n'y a ni visite, ni acheteur, pourrez-vous récupérer votre forfait? C'est la raison pour laquelle les courtiers traditionnels facturent leur commission au moment de la vente. Ils vendent un résultat, pas une promesse.

- **Délai de résiliation:** Combien de temps faut-il pour rompre l'accord en cas de besoin? Rien de plus désagréable que d'être coincé contractuellement avec un bien sous-évalué et un courtier qui ne fait pas ou plus son travail.

Ces éléments, soigneusement passés sous silence derrière des prix clinquants transforment à coup sûr une économie apparente en surcoûts imprévus, en pertes de temps, d'énergie et d'argent.

La valeur de l'expertise locale

Le choix d'un courtier immobilier ne se résume pas à une question de prix. Un professionnel expérimenté et bien implanté dans votre région vous garantit un service personnalisé et une stratégie de vente adaptée. Ce dernier ne se contente pas de poster une annonce sur internet: il identifie les acheteurs potentiels et le cas échéant, il les accompagne dans leur recherche de financement. Il va maximiser vos chances de vendre aux meilleures conditions financières et dans les meilleurs délais car c'est aussi son intérêt.



Le courtage immobilier est aussi un investissement humain dans la réussite d'un projet important de votre vie. Choisissez un professionnel qui partage cette vision et s'engage à vos côtés, du début à la fin.

En matière d'immobilier, le low-cost a ses limites. Faire confiance à un courtier qualifié et implanté localement est la meilleure garantie pour vendre votre bien au juste prix, dans des conditions optimales, humainement et financièrement.

ViaTerra SA

Chemin du Stand 3

2515 Prêles

Tél. 032 566 70 30

laurence.schmutz@viaterra.ch

www.viaterra.ch