



Selon vous, au cours des dix prochaines années, quelle sera l'ampleur des changements que devrait connaître votre secteur d'activités ?

Dans une période propice à la digitalisation des entreprises, le secteur immobilier n'échappe pas à cette règle. Applications, visites virtuelles, évaluations des biens, les outils connectés se multiplient et facilitent le métier du courtier immobilier car ils optimisent le processus de vente. Néanmoins, la numérisation ne peut se substituer à un agent immobilier malgré sa pertinence indéniable. L'achat d'un bien immobilier n'est pas un acte anodin et ne ressemble à aucune autre transaction. Il n'y a pas deux biens immobiliers identiques, ce qui complique énormément l'évaluation. Propriétaire-vendeur et candidat-acheteur portent un regard très différent sur le même bien. Le propriétaire y projette une partie de lui-même et de l'histoire de sa famille quand l'acquéreur est plus objectif et détaché. Le rôle de l'agent immobilier consiste à rapprocher ces deux positions, à amener le propriétaire à prendre un peu de distance et à conforter l'acheteur sur la qualité et la valeur du bien. Internet, malgré les nouveaux savoirs et pouvoirs qu'il confère au particulier, force les professionnels à se réinventer, à revoir leurs méthodes de travail pour renforcer leur rôle de conseil et leur compréhension fine de la psychologie des vendeurs et des acheteurs.

Qu'est-ce qui a permis le succès de votre entreprise ?

Je suis passionnée par mon travail. Après 13 ans d'activité dans le domaine du notariat,

la patronne du mois

Laurence Schmutz
fondatrice et administratrice ViaTerra SA
Courtage immobilier

J'ai obtenu mon brevet fédéral de courtière en immeubles. Ce métier me correspond bien car le courtage va bien au-delà de l'achat-vente. C'est surtout un accompagnement humain sur-mesure dans toutes les étapes d'un achat ou d'une vente. Le courtier n'est pas la personne qui ouvre simplement la porte lors d'une visite. Il écoute, guide et satisfait les besoins et désirs de chaque client. Un achat immobilier constitue souvent le projet de toute une vie, chaque individu a des exigences qui lui sont propres. J'aime m'adapter à chaque situation.

Quels sont les défis à relever pour assurer le succès à l'avenir ?

La profession n'étant pas protégée, elle présente des profils assez disparates. C'est la raison pour laquelle je recommande de toujours faire appel à un membre USPI (Union suisse des professionnels de l'immobilier) lorsque l'on veut vendre son bien. C'est un premier gage de qualité. Je fais partie du Comité USPI et nous travaillons à mettre en place un « label courtier » renouvelable chaque année. Cet outil mettra l'accent sur la transparence, la fidélité, la diligence, l'éthique, la déontologie et la formation. Aujourd'hui, les nouvelles technologies renforcent la tentation des propriétaires à vendre entre particuliers. Mais un propriétaire ne se rend pas toujours compte de toutes les démarches à entreprendre pour vendre son bien. J'aime amener des solutions faciles et fluides que ce soit au niveau de la communication, de la gestion administrative ou de l'organisation des visites qui prennent vite du temps. A l'avenir, il s'agira de conjuguer harmonieusement les avancées technologiques et digitales que j'ai évoquées tout à l'heure, un professionnalisme irréprochable et des compétences humaines rassurantes.

Quels sont les points forts / faibles de l'environnement économique et politique du Canton de Neuchâtel ?

Dans mon activité, la fiscalité neuchâteloise des personnes physiques est un frein pour les potentiels investisseurs, et ce, malgré la beauté du canton et un tissu économique diversifié. Nous avons besoin d'une réforme équilibrée afin de pouvoir mettre en avant les richesses de notre région et de renforcer son attractivité résidentielle.

Si vous pouviez changer quelque chose au niveau du canton, que feriez-vous ?

Le clivage entre le Haut et le Bas du canton m'attriste beaucoup. Tous les districts ont leurs spécificités locales et leurs forces. Il serait donc temps d'enterrer la hache de guerre pour faire avancer le canton et surtout le rendre plus fort.

Avez-vous un message particulier à adresser aux acteurs de l'économie en général ?

Bravo à tous les entrepreneurs de la région pour leur succès, leur audace et leur détermination. Mais aussi aux femmes entrepreneurs qui se battent tous les jours pour concilier vie professionnelle et vie privée. Et un message aux jeunes pour les encourager à entreprendre : l'échec fait partie de la réussite. C'est un concept difficile à intégrer mais la réussite, sur le long terme, est toujours une succession d'échecs et de succès.

Propos recueillis par

> **Nadia Garavaldi Liengme**
Assistante de Direction CNCI
Relations membres CNCI