

VENTE OU ACHAT D'UN BIEN : POURQUOI CONFIER SON PROJET À UN COURTIER ?



« EN PASSANT PAR UN VRAI COURTIER, FORMÉ, EXPÉRIMENTÉ, LABELLISÉ, ON A LA CERTITUDE DE VENDRE SON BIEN AUX MEILLEURES CONDITIONS POSSIBLES DU MARCHÉ. »

Fabio Melcarne

Contraintes juridiques, administratives, estimation des prix du marché... autant d'éléments qui peuvent compliquer la vente ou l'achat d'un bien. C'est pourquoi de nombreux propriétaires choisissent de faire appel à un professionnel de l'immobilier. Fabio Melcarne, président de la section des courtiers de l'USPI Genève, et Arnaud Turrettini, courtier membre USPI labellisé, reviennent dans ce numéro sur le courtage.

Quelles sont les missions d'un courtier et dans quels cas peut-on faire appel à lui ?

Fabio Melcarne : Si je devais résumer les missions d'un courtier en une seule phrase, je dirais qu'il doit accompagner le client dans toutes ses démarches, en vue de vendre son bien aux meilleures conditions, en fonction du marché du moment.

Le courtier accompagne le propriétaire tout au long du processus de vente. Il apporte un éclairage juridique et technique à chacune des étapes de la vente. Il peut s'agir de l'obtention d'une autorisation de vente pour un appartement, de la mise aux normes ou de travaux à mener.

Autre point important : l'estimation du bien. Surévalué, il peut rester de longs mois sur le marché sans trouver d'acquéreur ; sous-évalué, la transaction n'est pas juste pour le propriétaire. Aujourd'hui, tout le monde a accès à l'information. Il appartient donc au courtier de s'assurer que le bien proposé à la vente est au juste prix du marché.

Pour vendre aux meilleures conditions et donc au juste prix, il faut prendre en compte un certain nombre de critères, analyser le foncier, les valeurs des transactions mais aussi positionner le produit en fonction de l'offre et de la demande. Le courtier est aussi là pour proposer une stratégie de vente qui va passer entre autres par la mise en valeur du bien ou encore les modes et outils de diffusion de l'offre (visualisation du bien à 360°, en 3D, photos professionnelles, annonces presse, web, newsletter, etc.).

Il est aussi possible de mandater un courtier pour un achat immobilier. Une fois les besoins identifiés, il part à la recherche du bien. Là encore, il est à même de conseiller sur le plan juridique, technique et peut anticiper les questions ou mauvaises surprises que l'on veut tous éviter lors d'un achat. Le courtier peut également traiter les questions liées au financement, une problématique à laquelle les professionnels ont été sensibilisés ces dernières années.



« DANS LE CADRE D'UNE VENTE IMMOBILIÈRE, IL EST INDISPENSABLE D'AVOIR UN INTERMÉDIAIRE CAR IL Y A BEAUCOUP D'ÉMOTIONNEL QUI ENTRE EN JEU. »

Arnaud Turrettini

Il y a également de plus en plus de demandes pour de l'immobilier de rendement. Pour les immeubles, on passe par un processus de vente par appel d'offres, avec préparation d'une data room, une base de données dont l'acquéreur aura besoin pour faire son analyse. C'est un modèle qui s'est démocratisé ces dernières années, qui a fait ses preuves et pour lequel on est sûr de viser juste en termes de prix en mettant en concurrence plusieurs investisseurs. Là encore, un courtier dispose de toutes les compétences pour ce type de mission.

Arnaud Turrettini : Les missions d'un courtier sont effectivement assez étendues. Il a un rôle d'analyse du bien, du marché tout en servant de négociateur entre l'acheteur et le vendeur. Sa principale mission va être de trouver le bon acheteur pour le bon vendeur (et vice versa dans le cas d'un mandat pour un achat immobilier) pour réussir à trouver un terrain d'entente entre les partis.

Quels sont les avantages à faire appel à un courtier ?

Fabio Melcarne : Un courtier membre de l'USPI a une solide expérience et connaissance du marché et des nouvelles réglementations. Il peut positionner le produit et apprécier son prix de vente le plus justement possible.

Autres avantages : le volet conseil et le relationnel

Le courtier a un vrai rôle de conseil. Avec un œil neuf et professionnel, il est capable de valoriser un appartement ou une villa. Il va rapidement détecter les éléments pouvant freiner ou accélérer une vente. Le courtier connaît son réseau, il sait ce que les acquéreurs recherchent. En amont, dans la phase de préparation, il peut par exemple conseiller le vendeur pour l'aider à valoriser son bien via du home staging, pour dépersonnaliser les lieux. L'objectif est que les acquéreurs puissent s'y projeter plus facilement.

En lien avec le propriétaire à chaque étape de la vente, jusqu'à la signature chez le notaire, il est aussi là pour s'assurer que le vendeur puisse prendre toutes ses dispositions avant l'arrivée de l'acquéreur. Quand on est dans sa villa ou son appartement depuis 30 ou 40 ans, on ne déménage pas du jour au lendemain.

Comme expliqué plus tôt, c'est un métier qui nécessite des compétences commerciales mais aussi des connaissances techniques et juridiques ; un métier pour lequel il est important de connaître chaque maillon du processus de vente : de l'estimation d'un bien à la signature chez le notaire. Un bon courtier est aussi un courtier formé, qui reste attentif aux évolutions de son métier.

Arnaud Turrettini : Dans le cadre d'une vente immobilière, il est indispensable d'avoir un intermédiaire car il y a beaucoup d'émotionnel qui entre en jeu. On a dans sa maison ou son appartement, toute son histoire, tout son vécu, ce qui peut considérablement compliquer la vente, ou rendre moins objectif au moment d'en fixer le prix. Un bien sur évalué va stagner sur le marché durant des mois : les acheteurs sont très vigilants en matière de prix.

La distanciation est primordiale lorsque l'on vend son bien : suite à une séparation, les acheteurs peuvent sentir combien le vendeur est pressé de vendre et proposer des offres bien inférieures au prix de vente. Le courtier est donc là pour gommer le volet émotionnel en servant d'intermédiaire pour éviter que cela rentre en ligne de compte lors des transactions.

Passer par un courtier permet de toucher un très grand nombre d'acheteurs mais surtout d'être plus efficace en ciblant, dès le départ, de potentiels acquéreurs. Le courtier s'appuie sur son réseau et sur sa base de données recensant les personnes activement à la recherche d'un bien. A lui ensuite de faire le tri parmi les potentiels acquéreurs et de sélectionner les dossiers jugés solides pour éviter toute perte de temps au vendeur.



Le métier de courtier peut paraître facile de prime abord mais il ne s'improvise pas. Il s'agit vraiment d'une profession spécifique pour laquelle il faut avoir de bonnes connaissances de la législation en vigueur car l'immobilier évolue constamment avec une multiplication des directives. La formation et surtout l'expérience du terrain jouent un rôle essentiel.

A quels éléments faut-il veiller lorsque l'on fait appel à un courtier ?

Fabio Melcarne: Lorsque l'on fait appel à un courtier, il faut s'assurer qu'il ait une bonne réputation, de l'expérience, qu'il agisse en toute transparence et sans conflit d'intérêt. Les exigences imposées au sein d'une association professionnelle, telle que l'USPI Genève, favorise déjà la présence de qualités professionnelles essentielles. L'idéal lors d'une vente est d'établir un contrat de courtage qui cadre les activités et les obligations. Il s'agit de définir les prestations convenues, la notion d'exclusivité ou non, le taux de commission, ce qui est pris en charge ou non et à quel prix. C'est un cahier des charges permettant de clarifier et de sceller le partenariat entre le vendeur et le courtier.

Arnaud Turrettini: C'est pour moi impensable de confier la vente de son bien sans contrat de courtage. Et pourtant c'est quelque chose que l'on voit encore aujourd'hui. Un mandat écrit permet d'éviter tout problème en cas de litige, c'est vraiment un gage de sécurité pour le client.

Je conseillerais également aux vendeurs de limiter le nombre de courtiers lors d'une vente. Certains clients pensent qu'un bien se vendra plus vite en le confiant à 6 ou 7 agences différentes. C'est selon moi une erreur. Lorsque l'on mandate trop d'agences, on inonde les sites et les magazines d'annonces. Mieux vaut opter pour une seule agence, ce qui donne au bien un gage d'exclusivité, ou se limiter à 3 agences maximum

pour une saine concurrence qui ne péjore pas la qualité du bien. Attention également aux méthodes douteuses de certains courtiers, qui appellent directement le vendeur pour lui faire miroiter une visite en échange d'un mandat !

Comment la profession de courtier est-elle encadrée ?

Fabio Melcarne: Concernant l'encadrement de la profession, il s'agit essentiellement d'une autorégulation par le biais d'associations professionnelles. Ses membres s'engagent à respecter différentes mesures et des critères stricts encadrant et régulant la profession. Il existe par exemple au sein de l'USPI Genève, une section des courtiers ainsi qu'un label courtier, qui fixe les exigences en matière de formation, d'expérience et de déontologie. Les courtiers respectant ces critères s'engagent à respecter l'ensemble des conditions ainsi que les obligations de formation continue. C'est un véritable code de conduite, un engagement moral, un engagement de réputation ! Le courtier membre s'engage à conduire son activité de manière professionnelle, avec des collaborateurs qualifiés, dans le respect des règles déontologiques de la profession. Il s'agit là d'une autorégulation propre aux membres de l'USPI titulaires du label courtier. Ce n'est pas forcément le cas d'autres courtiers ou de plateformes sur le web proposant des prestations de courtage

Nous prenons très au sérieux l'émergence de ces nouvelles plateformes, pour ne pas être pris en otage comme dans les secteurs de l'hôtellerie ou des taxis. Je ne suis pas convaincu par ces nouveaux acteurs de l'immobilier sur le web qui s'inspirent de modèles à l'américaine. Nous n'avons pas le même modèle en Suisse. Le marché n'est pas le même ! Ici on achète pour une ou deux générations, on ne vend pas sa maison tous les 6 mois. On ne peut pas assimiler une acquisition immobilière à l'achat d'une paire de chaussures.

En Suisse, la qualité de service, le conseil et la relation client sont essentiels. Avec ces nouvelles plateformes, on ne sait pas vraiment qui l'on a en face, s'il est correctement formé ou non.



Certains peuvent avoir l'impression de faire une affaire avec une commission à prix cassé, mais attention il faut rester extrêmement vigilant quant à la qualité des prestations proposées, en particulier lorsque l'on ne sait pas à qui on a à faire.

En passant par un vrai courtier, formé, expérimenté, labellisé, on a la certitude de vendre son bien aux meilleures conditions possibles du marché.

A mon sens, le numérique ne reste qu'un outil mais ne se substitue absolument pas à un courtier. L'avenir du courtage sera à mi-chemin entre le tout numérique et le modèle traditionnel. A nous de ne pas manquer le virage du digital !

Arnaud Turrettini: La profession n'étant pas protégée, on peut tomber sur des courtiers qui manquent vraiment de sérieux. C'est pourquoi lorsque l'on fait appel à un membre USPI c'est un premier gage de qualité. Les agences qui ont le label courtier s'assurent que leurs courtiers suivent chaque année des formations leur permettant d'être au fait de toutes les nouveautés de la profession et de consolider leurs connaissances.

Concernant les nouveaux acteurs du marché qui rabotent les prix et les prestations, ce sont des personnes moins formées, avec moins d'expérience qui connaissent finalement assez peu le marché. Vendeurs et acheteurs sont, au final, perdants. ▲



ABACUS IMMO

Logiciel de gestion intégré pour régies immobilières

- > Gérance d'immeubles locatifs et de communautés de copropriétaires
- > Wizards adaptés aux processus
- > Masques personnalisables
- > Classement électronique de tous les documents
- > État des lieux directement sur l'iPad