

L'avis du groupe SPG-RYTZ

## Un professionnel de l'immobilier vaut mieux qu'un algorithme

Au cours des deux dernières décennies, l'essor irrésistible d'Internet a fait naître deux phénomènes parallèles: d'une part les acteurs de l'immobilier et le public se sont adaptés à l'univers numérique, et d'autre part certains acteurs ont fait leur apparition, diffusant l'illusion que l'on pouvait effectuer toutes les transactions immobilières sans recourir à un professionnel, et pourquoi pas à prix réduit. Ces offres «à forfait», tout comme les estimations immobilières fondées sur des algorithmes et des moyennes, relèvent davantage du gadget électronique que d'un quelconque professionnalisme.

Croyant «vendre son bien sans commission», le client se retrouve souvent obligé de verser une somme forfaitaire d'avance, puis d'organiser lui-même les visites. En immobilier, la négociation du prix est affaire de connaissance du marché et d'examen attentif du bien: le prix «estimé» par un logiciel n'est d'aucun secours lorsqu'on a affaire à des visiteurs dont on ignore d'ailleurs la solvabilité. Avec les «courtiers low-cost», il n'y a la plupart du temps pas d'interlocuteur facile à joindre, souvent pas de bureau fixe ni de références. Les vérifications et l'argumentaire de vente sont inexistantes; bien souvent, comme le montant de commission est plus faible pour appâter le client, il s'agit pour l'intermédiaire de vendre vite et à un prix inférieur. La sous-évaluation du bien se fait aux frais du propriétaire vendeur. Plusieurs enquêtes ont montré que l'intervention d'un vrai courtier, professionnel reconnu, aboutissait à un montant net supérieur (parfois de 15%) pour le vendeur.

Les intervenants «hors sol» dépensent des fortunes en publicité alléchante, omettant bien souvent de signaler des coûts «complémentaires». Les plaintes de clients portent souvent sur des factures plus élevées que prévu et sur des estimations obsolètes, générant des pertes sur la vente. Dans l'ensemble du groupe SPG-Rytz, nous attribuons au client un interlocuteur ou une interlocutrice expérimenté/e, qui connaît en détail le marché immobilier local et valorise le bien au juste prix, après une analyse documentée. Le suivi et la gestion de



la transaction sont assurés de manière personnalisée. Le dossier de vente et la communication sont qualitatifs et efficaces; les candidats acquéreurs sont sélectionnés et toutes les formalités réalisées de façon rapide et irréprochable. Seul l'intérêt du client guide les démarches de vente. Notre entreprise jouit de longue date d'une réputation et de références de premier ordre. Nous sommes présents avec des offres de qualité dans tous les médias numériques et sur papier, y compris les renommées publications du groupe SPG-Rytz. Notre rémunération, conforme aux usages de la branche, n'a lieu que sur résultat.

Le «bon marché» (réel ou prétendu) est

toujours trop cher. En immobilier aussi, l'adage se vérifie. Pour des transactions par nature importantes pour vous et pour la pérennité de votre patrimoine, accordez votre confiance à ceux qui mettent leurs compétences, leur éthique et leur sérieux à votre service. ■

LAURENT DECAUZAT  
DIRECTEUR GÉNÉRAL RYTZ & CIE SA



GROUPE  
SPG-RYTZ

[www.spg-rytz.ch](http://www.spg-rytz.ch)