

# LES EXPERTS : L'IMMOBILIER

## Quel est le rôle d'un courtier immobilier en 2022?

Le postulat attestant du fait que la digitalisation a considérablement rabattu les cartes du fonctionnement et de la structure de notre économie est un constat plus ou moins admis. Le métier du courtage ne fait pas exception à cette observation. C'est pourquoi il paraît pertinent de s'intéresser à son adaptation. En effet, la digitalisation s'est muée en véritable générateur d'opportunités diverses et variées dans le domaine du courtage. De ce fait, de nouvelles sociétés ont récemment vu le jour, offrant des services «à la carte» ou encore à des tarifs sacrifiés. Ces différentes sociétés plaident, malgré elles, pour une certaine «simplification» du métier. Mais nul doute que ce positionnement trompeur peut s'avérer lourd de conséquences.

En réalité, le service (si tant est que l'on puisse encore appeler cela comme ça...) offert n'est autre qu'un accès à une base de données et à une plate-forme de commercialisation Internet. Mais les informations disponibles sur les différents réseaux doivent être gérées de manière professionnelle. Car cette matière constitue en réalité la base de travail d'un courtier professionnel. Ce



BURNIER

**Alain Auberson.**

dernier va ensuite en tirer la réelle substance et l'utiliser en mettant toutes ses compétences au service de son client.

Les détracteurs de la forme traditionnelle s'attaquent à la manière dont les courtiers sont rémunérés. Mais là encore, les arguments sont faibles. La commission, de par son fonctionnement, est un formidable créateur de succès. De plus, elle n'est due qu'à la concrétisation d'un objectif. Dans cette continuité, de nombreuses études font état d'un prix de vente significativement plus élevé lorsqu'un courtier professionnel est mandaté pour la vente d'un bien.

En somme, comme tout métier, le courtage doit évoluer avec son temps. Mais les technologies doivent demeurer des outils d'amélioration. L'expérience d'un courtier professionnel expérimenté ne pourra jamais être remplacée par un algorithme, même le plus pointu. A bon entendeur!

### **Burnier Immobilier**

3, rue César Soulié - 1260 Nyon  
Tél: 22 360 90 90 - [www.burnier.ch](http://www.burnier.ch)



PROXIMMO

**Laurent Pannatier.**

En tant que spécialiste de la vente immobilière, nous agissons comme véritable trait d'union entre vendeurs et acheteurs, en mettant à disposition de nos clients nos compétences pluridisciplinaires et notre solide réseau. Véritable expert local du marché immobilier dans lequel nous évoluons, nous connaissons notre région, les prix qui y sont pratiqués, ainsi que les enjeux du secteur. Nous œuvrons en défendant les intérêts des vendeurs, tout en solutionnant chaque problématique rencontrée par les acheteurs lors de leur processus d'acquisition.

Chez Proximmo, nous intervenons en amont à tout projet de vente, en conseillant nos mandants et en leur proposant une stratégie de commercialisation personnalisée axée sur des objectifs précis, une optimisation du prix de transaction envisageable, un délai raisonnable pour y parvenir et une approche cohérente par rapport au type d'objet mis en vente. Face à un marché très exigeant, je pense que le rôle du courtier est plus que jamais déterminant pour qu'une transaction soit menée à bien et aboutisse dans les meilleures conditions. Nous créons de la valeur par notre intervention et offrons un service complet à nos clients. Dans cet esprit et sous l'impulsion de nos clients, nous avons d'ailleurs développé ELITT, un service dédié à une clientèle exclusive cherchant un accompagnement étroit lors de l'acquisition d'un bien d'exception.

### **Proximmo**

#### **Agence Immobilière Sàrl**

25, rue de Bourg / CH - 1003 Lausanne  
Tél: 021 351 08 08 - [www.proximmo.ch](http://www.proximmo.ch)

Il semble incroyable qu'on se pose encore la question de la nécessité de recourir à un expert pour la vente d'un bien immobilier, objet dont la valeur se chiffre à plusieurs centaines de milliers de francs! C'est une évidence pour tout autre type de transactions. Le rôle premier d'un courtier est de cerner les besoins de son client (ou mandant): il ne l'oriente pas forcément dans le sens d'une vente, puisqu'une location ou un développement ultérieur peut, dans certains cas, s'avérer plus adapté, notamment en termes de fiscalité. Le propriétaire doit pouvoir prendre sa décision en toute connaissance de cause.

OMNIA



**Julien Pellegrino.**

La fixation du prix de vente est un aspect essentiel, mettant souvent en contradiction le modèle humain et celui du robot. Chez Omnia, nous ne les opposons pas et utilisons les algorithmes comme appui à nos estimations. Durant les visites, de nombreuses questions - juridiques, techniques, financières, règlements urbanistiques, etc. - surgissent, auxquelles les courtiers, fins connaisseurs du tissu local, doivent pouvoir répondre avec précision. De manière générale, il s'agit de satisfaire le client en vendant son bien au meilleur prix et dans les plus brefs délais.

Par ailleurs, les courtiers sont aux côtés des acheteurs pour les orienter dans leur financement. Enfin, l'acte notarial doit correspondre à ce qui a été discuté au préalable et ne léser aucune des deux parties. A noter aussi que, de nos jours, nombre d'opérations sont menées «hors marché» pour des raisons de confidentialité: grâce à son réseau, le courtier sera en mesure de sélectionner les quelques clients les plus adéquats. Vendre avec un courtier professionnel est donc un gage de fiabilité, de rapidité et d'expertise! ■

### **Omnia Immobilier SA**

9, rue de Langallerie 1003 Lausanne  
Tél: 021 351 31 31 - [www.omnia.ch](http://www.omnia.ch)