



SÉRIE Les 10 Erreurs fatales à ne jamais commettre lors de la vente de votre bien

Erreur 5 Travailler avec un courtier incompétent

Là, pas de doute, l'erreur est évidente. Confier votre patrimoine et vos projets à une personne incompétente est bien évidemment une grossière erreur. Mais le problème auquel vous serez confronté est de déterminer, avant de la mandater, si cette personne est apte à défendre vos intérêts.

Car, je le rappelle, la mission primordiale du courtier en immobilier est de défendre vos intérêts.

La première question que vous devriez vous poser est alors: «Est-ce que cette personne travaille dans une entreprise sans conflits d'intérêts avec les miens?».

Je dis souvent, sur le ton de l'humour, qu'il existe un test simplissime pour déterminer s'il existe un conflit d'intérêts. Le voici: si vous devez vous poser la question de savoir s'il existe un conflit d'intérêts, vous pouvez être certain qu'il y en a un. Et en y regardant de plus près, ce n'est peut-être pas si humoristique que cela.

Les courtiers en immobilier travaillant pour des entreprises vendant d'autres produits, tels que des hypothèques ou des assurances, sont en conflit avec la simple défense de vos intérêts. Si, en plus de la vente, ils ont un intérêt dans le financement du bien, ils devront aussi défendre les intérêts des acheteurs, ce qui est incompatible avec la défense des vôtres.

La catégorie suivante à éliminer concerne les courtiers qui n'ont pas d'intérêts communs avec les vôtres. Il s'agit des agences au forfait ou prétendant à «zéro commission». Si le montant de la commission est fixe, l'agence n'a aucune incitation à faire monter les enchères. Ce type d'agence aura tendance à se mettre du côté des acheteurs, pour ainsi conclure la vente plus rapidement. Ce qui leur permet justement de brader leurs services.

Viennent ensuite les courtiers rémunérés par les acheteurs. Là, c'est encore plus évident, ils sont là pour travailler contre vous, puisqu'ils sont rémunérés par les



GRANA

Confier votre patrimoine à une personne incompétente est une grossière erreur.

acheteurs. Vous pouvez donc éliminer d'emblée ces courtiers.

Une fois les charlots écartés, concentrez-vous sur les professionnels qui:

- Connaissent votre région
- Ont réussi de nombreuses ventes d'objets similaires
- Disposent d'une solide expérience et d'une bonne formation
- Sont capables d'estimer votre bien à sa juste valeur.

La personne à qui vous allez confier la vente de votre bien doit être d'une éthique irréprochable et susciter votre confiance. Mais comment savoir à l'avance si vous pouvez faire confiance à cette personne?

L'un des problèmes de la profession de courtier en immobilier est son absence de réglementation stricte. N'importe qui peut s'autoproclamer «courtier», ou mieux encore «expert en immobilier» et se lancer dans le métier.

Des formations existent, mais elles ne sont pas obligatoires. Le seul titre protégé par la loi est celui de «Courtier en immeubles avec Brevet fédéral». En Suisse romande, en moyenne, moins de 10 personnes par an réussissent les examens. Alors, comment faire pour choisir la bonne personne?

La solution passe par le fait de poser des questions.

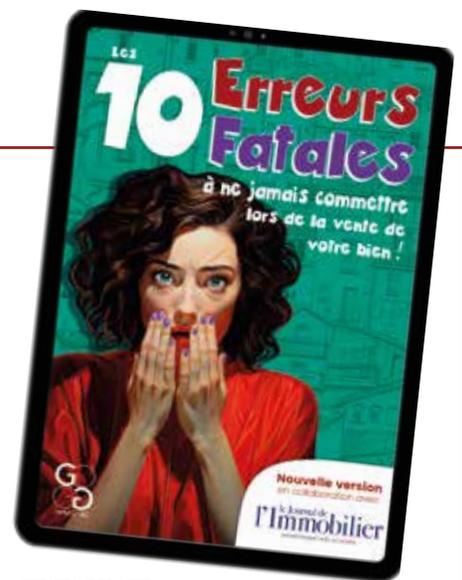
Comment arrivez-vous à cette estimation? Quelles formations avez-vous suivies? Pouvez-vous me montrer les 10 dernières ventes que vous avez réussies? Est-ce que cette servitude impacte le prix de vente? Pouvez-vous me donner une idée de l'impôt sur les gains immobilier que je vais devoir payer? Comment allez-vous défendre mes intérêts? Si les personnes qui visitent vous demandent si le prix est négociable,

que leur répondez-vous? Quel type de mandat proposez-vous? Pourquoi? Comment sélectionnez-vous les bons acheteurs? Etc.

Vous ne devez pas maîtriser toutes les réponses à ces questions. Mais je vous encourage à en sélectionner quelques-unes. Faites des recherches. Vous serez alors en mesure de vérifier les réponses des professionnels sélectionnés.

Recevez-vous une réponse claire et précise ou la personne essaie-t-elle de vous enrober dans un écran de fumée et de fausse sympathie?

Le choix du courtier est primordial pour la réussite de votre vente. Prenez le temps de choisir la bonne personne, à qui vous allez confier la vente de votre patrimoine. Choisissez judicieusement! ■



Télécharger le guide

Kia Stonic
Dès aujourd'hui chez votre partenaire Kia

KIA
Movement that inspires

Leasing dès **CHF 149.-/mois**



Emil Frey Genève Les Vernets
emilfrey.ch/vernets



Modèle illustré: Kia Stonic Style 1.0 T-GDi auto., CHF 28'300.-**, peinture métallisée CHF 630.- (TVA incl.); 6,0l/100km, 135g CO₂/km, rendement énergétique C. **Prime de CHF 1000.- déjà déduite. Moyenne de tous les véhicules neufs vendus en Suisse: 129g CO₂/km selon le nouveau cycle d'essai WLTP. *Calcul de leasing, p. ex. à 2,9%: Kia Stonic 1.2 CVVT man., CHF 20'350.- (prime de CHF 1000.- déjà déduite), mensualité de leasing CHF 149.-, taux de leasing 2,9%, taux de leasing eff. 2,94%, durée 48 mois, 10'000 km/an, paiement exceptionnel de CHF 5087.- (non oblig.), casco complète obligatoire non incluse, le partenaire de leasing est MultiLease SA. Une demande de leasing n'est pas accordée lorsqu'elle entraîne le surendettement du consommateur ou de la consommatrice. Offre valable jusqu'au 30.09.2023 ou jusqu'à épuisement des stocks (chez les partenaires Kia participants).

