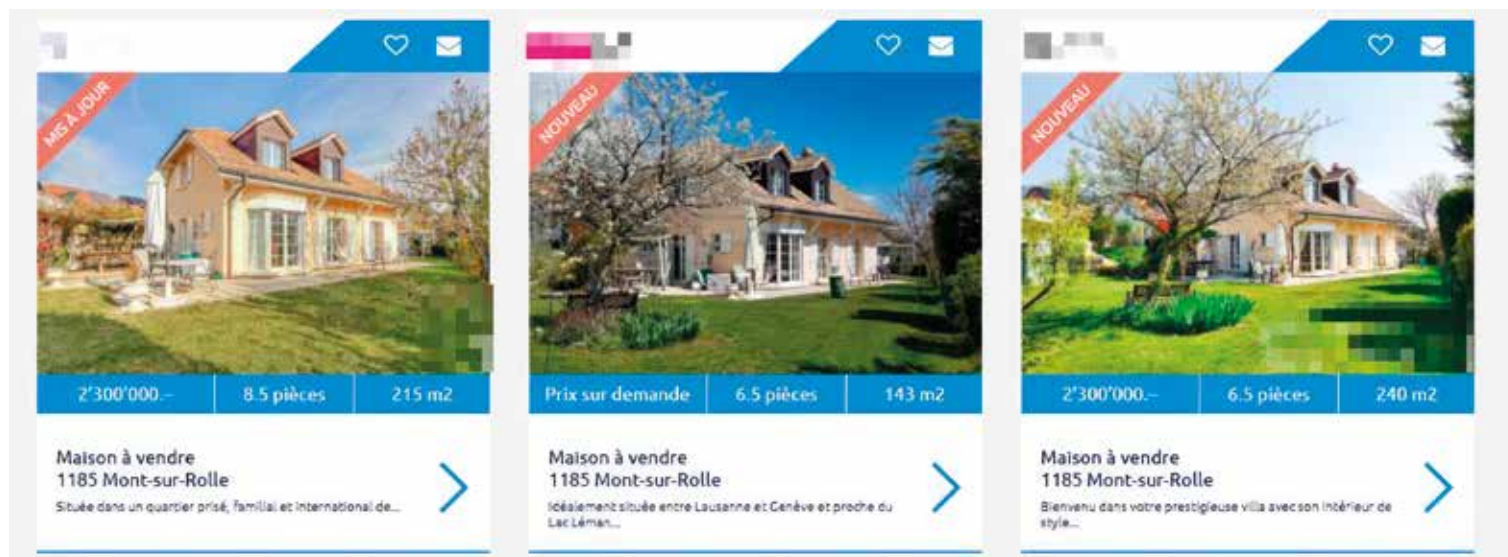




## Autopsie du mandat exclusif

Beaucoup de propriétaires pensent intuitivement que le fait de donner des mandats à plusieurs agences ou courtiers augmente leurs chances de réussite. Permettez-moi d'être franc et direct avec vous: c'est une erreur. Vous allez vite comprendre pourquoi.



Lorsque plusieurs agences ont le même bien en portefeuille, elles vont toutes utiliser les portails pour en faire la publicité.

Avant l'avènement de l'Internet, les acheteurs devaient se déplacer dans une agence, consulter le catalogue des biens en vente et laisser leurs coordonnées, accompagnées de leurs critères de recherche. L'agence constituait une liste d'acheteurs à qui elle présentait ses nouveaux mandats.

Depuis l'Internet, les acheteurs potentiels consultent les annonces sur les portails immobiliers et demandent des dossiers par e-mail. Chaque agence ou courtier conserve les adresses e-mail de chaque potentiel acheteur qui leur demande un dossier pour un bien ou un autre. Ceci a pour effet que toutes les agences travaillent sur le même fichier d'acheteurs.

Alors oui, les agences possèdent des fichiers d'acheteurs. Mais c'est le même fichier que l'agence d'à côté et c'est le même fichier que le courtier local. Cela vous montre tout de suite que donner plusieurs mandats à plusieurs acteurs de l'immobilier ne va pas augmenter vos chances de réussite. Au contraire.

Ce qui donne de la valeur à votre bien, c'est sa rareté. Il n'en existe pas deux comme

le vôtre. Lorsque plusieurs agences ont le même bien en portefeuille, elles vont toutes utiliser les portails pour en faire la publicité, et cela donne des résultats tels que décrits sur l'illustration ci-dessus.

La même villa, présentée par trois agences différentes, avec des informations contradictoires. Les pièces varient de 6 à 8 et la surface habitable varie de 143 m<sup>2</sup> à 240 m<sup>2</sup>. Méthode idéale pour générer de la méfiance de la part des acheteurs.

Le message qui est renvoyé par ce type de stratégie commerciale est: «Au secours, regardez, je n'arrive pas à vendre ma maison, venez négocier le prix agressivement».

Ce qui est exactement à l'opposé de la croyance «Si je donne plusieurs mandats à plusieurs agences, j'augmente mes chances de réussite».

### La défense de vos intérêts

La toute première mission d'un agent immobilier est de défendre vos intérêts. En vous demandant une exclusivité, le courtier vous démontre sa volonté de défendre vos intérêts. Pourquoi? Parce que l'exclusivité

est le seul moyen efficace pour lui de faire jouer la concurrence entre les potentiels acheteurs pour faire monter les enchères.

Je m'explique. Admettons qu'à un moment donné, il existe trois potentiels acheteurs pour votre propriété. Si vous donnez trois mandats à trois agences, la probabilité est que chaque acheteur se retrouve distribué dans chaque agence.

Dans ce cas, la première agence qui reçoit la première offre doit vous convaincre que c'est la bonne et que vous devriez l'accepter. Pas de concurrence entre acheteurs. Pas de surenchère. Vous allez subir une perte sèche par manque à gagner.

En confiant un mandat exclusif, l'agence aura les trois acheteurs à sa disposition pour faire monter les enchères et vraiment défendre vos intérêts.

### Une crainte légitime

Et si la personne que j'ai mandatée s'avère ne pas être à la hauteur de mes attentes, me voilà pieds et poings liés avec une exclusivité, me direz-vous. Eh bien non! La loi, le Code des obligations, précise ceci à l'ar-

article 404: «Le mandat peut être révoqué ou répudié en tout temps». Il s'agit d'un article de loi impératif. C'est-à-dire que l'on ne peut pas déroger à cette règle par une convention sous seing privé. Donc si vous n'êtes pas satisfait des performances de votre agence, vous pouvez légalement résilier son mandat en tout temps, sans préavis ni délai. Même si le mandat que vous avez signé prévoit un préavis ou un délai de résiliation.

### Choisir le bon professionnel

La clef de la réussite de votre vente immobilière réside dans le choix du bon professionnel qui va défendre vos intérêts. Un professionnel du courtage immobilier connaît son marché et estimera correctement la valeur de votre bien. Il sait exacte-

tement quelles sont les actions à entreprendre pour réussir. Ce courtier ne compte pas sur la chance.

Le courtier débutant, incompetent ou en difficulté, acceptera un mandat simple (non exclusif) et ne pourra compter que sur la chance pour réussir la vente, au détriment de votre portefeuille. En somme, confier son bien à plusieurs agences peut sembler une approche séduisante pour augmenter ses chances de vente. Cependant, avec l'évolution des pratiques, notamment grâce à l'avènement d'Internet, cette stratégie se révèle contre-productive. Elle dilue non seulement la valeur unique de votre propriété, mais peut également générer de la méfiance chez les acheteurs potentiels.

L'exclusivité avec un professionnel compétent est la véritable clef pour garantir une

vente réussie, tout en préservant vos intérêts financiers et en assurant une concurrence saine entre les acheteurs. Il est donc essentiel de choisir avec discernement le courtier avec qui vous collaborerez, en privilégiant l'expertise et la transparence. Ainsi, vous serez assuré d'une démarche alignée avec vos objectifs et d'une vente optimisée dans les meilleures conditions. ■

Davantage d'informations à ce sujet >>>



L'adresse pour *vos* intérieur.  
15'000 articles en stock.

**MOINAT**  
www.moinat.com

FRANÇAIS - ALLEMAND - ANGLAIS - ITALIEN - ESPAGNOL

40 ans **ECOLE VARADI SA** 40 ans

ALBANAIS - ARABE - COREËN - DANOIS - FINNOIS - GREC

**APPRENEZ UNE LANGUE EN 3 MOIS!**  
Anglais • Allemand • Français • Italien + 33 langues  
Adultes • Enfants • Entreprises • Expatriés

**COURS POUR ENFANTS ET ADOLESCENTS**  
33 langues • Soutien scolaire toutes matières  
Remotivation • HP • TDAH • Dyslexie

**DIPLÔME DE SECRÉTARIAT**  
Formations accélérées en 3 à 12 mois

Horaires à la carte de 7 h à 22 h  
7 jours sur 7

Avenue de Champel 22 - 1206 Genève

☎ **022 736 28 74** www.ecole-varadi.ch

POLONAIS - NORVÉGIEN - JAPONAIS - HONGROIS - HÉBREU

le déménagement en douceur



Devis gratuit  
**BALESTRAFIC**  
Certifié Qualité  
AGED

17-19 rue Baylon - 1227 Carouge - Tél. 022 308 88 00 - www.balestrafic.ch