



L'agence en ligne proche de chez vous

## Agences s'abstenir ?

### Introduction

---

Voilà bien la rengaine typique de toute petite annonce de particulier qui se respecte et qui désire vendre son bien immobilier. Et si, par audace, vous osez le contacter, vous aurez inmanquablement droit aux fameux : « les agents immobiliers sont tous des escrocs ... cela coûte cher pour ce qu'ils font... ils n'y connaissent rien ... je préfère d'abord essayer par mes propres moyens ... »

Ont-ils raison ? Est-il utile de faire appel à un agent immobilier pour proposer son bien sur le marché ? N'est-il pas plus facile et moins coûteux de passer par un autre intermédiaire ou encore de le vendre par soi-même ?

### Les principaux avantages de l'agent immobilier

---

Pour répondre à ces questions, il est sans doute bon de synthétiser les principaux avantages de l'agent immobilier, à savoir:

Outre des conditions strictes d'agrégation, notamment d'honorabilité et de connaissances intellectuelles, il doit respecter scrupuleusement un **code de déontologie**, souscrire à une police d'assurance responsabilité civile d'exploitation et professionnelle particulière et se couvrir en **garantie** des fonds déposés. De plus, une **formation permanente** est obligatoire et lui permet donc d'être parfaitement informé de l'évolution des différentes législations.

De par son **expérience quotidienne** du marché, il pourra estimer d'une manière réaliste la valeur réelle du bien. En effet, l'immobilier n'est pas une science et les critères d'appréciation varient en fonction de très nombreux paramètres dont les principaux sont: la localisation, l'environnement, la proximité des moyens de communications et des points d'attraction, la qualité de la construction et sa conception, les nuisances éventuelles, l'orientation du bien, les contraintes urbanistiques des autorités compétentes et - last but not least - la situation immobilière à un moment donné. Trop souvent, un propriétaire surestime son immeuble car il n'a pas une vision objective de la situation et fait des comparaisons hasardeuses. Nous avons alors le célèbre argument ... « ma maison vaut autant car un de mes voisins a vendu la sienne à ce prix » ... et après enquête il faut bien constater que le charmant voisin a finalement vendu à un prix bien inférieur au montant annoncé, que sa maison était moins proche de la bruyante chaussée et qu'elle était totalement rénovée. Il n'y a rien de pire qu'un bien qui reste trop longtemps sur le marché et dont le prix baisse constamment, cela suscite la méfiance des acquéreurs potentiels. Faire appel à un agent immobilier est essentiel pour **déterminer le juste prix** et de plus, dans la plupart des cas, il le fera gratuitement.

Passé ce stade, il faudra collecter toutes les informations relatives à la vente et mettre en valeur le bien. Pour ce faire, l'agent immobilier bénéficie de toute la technologie nécessaire à l'élaboration d'un **dossier complet attrayant** et à sa diffusion. Il réalisera un descriptif complet, prendra de nombreuses photos digitales, utilisera des programmes informatiques spécifiques et, fort de son expérience, mettra en place la stratégie de commercialisation la plus appropriée. On ne présente pas de la même façon une villa de standing, un appartement dans un immeuble classique ou un pavillon dans une nouvelle promotion vendue sur plans.

Il dispose d'une base de données reprenant les **coordonnées de centaines de clients** en attente de trouver le bien rêvé. Dès l'encodage du dossier complet, son système informatique lui permettra de présenter immédiatement la maison ou l'appartement à de très nombreux acquéreurs potentiels et d'augmenter ainsi les chances de réussite. La petite annonce du particulier ne sera pas encore parue que le professionnel aura déjà présenté le bien à des dizaines d'acquéreurs potentiels. De plus, sa connaissance de la clientèle permet d'**éviter les visites inutiles** ou de curieux.



## L'agence en ligne proche de chez vous

Il a une disponibilité largement supérieure à d'autres intervenants, et ne compte pas ses heures de travail. Un client souhaite avoir des informations durant les heures habituelles de bureaux, sur l'heure du midi, en fin de journée ou le samedi, pas de problème, l'agent immobilier sera là car, en tant qu'indépendant, il n'est pas contraint par des horaires rigides. Il aime son travail et la législation des 35 heures, lui semble tellement d'une autre planète.

Il s'occupe de toute la publicité à travers les différents médias. C'est un poste particulièrement important et qui s'avère beaucoup plus coûteux qu'il n'y paraît. En effet, nous constatons depuis quelques années une multiplicité des supports publicitaires et il est bien loin le temps où l'on pouvait juste se contenter de placer une petite annonce. Aujourd'hui, pour toucher la clientèle la plus large possible et donc mettre toutes les chances de concrétisation de votre côté, vous devez impérativement annoncer dans la presse spécialisée, sur internet, ou disposer de votre propre site web. Autrement dit, le **budget publicitaire** explose.

Il est un négociateur professionnel et présentera au mieux votre bien. Faire visiter une maison ou un appartement, ce n'est pas seulement faire office d'ouvre portes. Un coup de peinture claire, un mur abattu, un beau parquet peuvent transformer une petite maison tristounette en un nid chaleureux sans pour cela entraîner des frais démesurés. L'agent immobilier, de par son expérience et sa vision des choses, endosse alors sa casquette d'architecte d'intérieur (home staging).

Cerise sur le gâteau, l'ensemble de ses services est inclus dans sa commission en cas de réussite. Autrement dit, il mettra tout en œuvre afin de vendre votre bien car en cas d'échec de sa mission ... il ne percevra absolument rien.

### Conclusion

---

Au vu de ce qui précède, nous osons répondre qu'il est primordial de faire appel à un agent immobilier. Ne le pensez-vous pas aussi ?

Alors Mesdames et Messieurs les propriétaires, revoyez votre jugement, bannissez les a priori, pensez à votre propre intérêt et proclamez ... **Agence bienvenue !!!**

**Le problème est de choisir une bonne agence,  
un commercial à l'écoute de vos besoins,  
maîtrisant le marché et votre quartier,  
répondant à vos questions,  
assurant le suivi commercial  
que tout vendeur est en droit d'attendre.**

**Avant tout, un problème d'individu ... et de prix !**