



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

Erreur 3 Multiplier les mandats

Les trois quarts des propriétaires que j'ai interrogés pensent que donner plusieurs mandats augmente leurs chances de bien vendre. Peut-être que c'est aussi votre cas. Je vous poserai la question à la fin de cette chronique.

La croyance suivante, «donner de nombreux mandats pour la vente de mon bien augmentera les chances de trouver le bon acquéreur», vient du modèle d'affaires des agences immobilières d'avant Internet.

Jusqu'à la fin des années 1990, la personne qui cherchait à acheter un bien immobilier disposait des petites annonces, des vitrines et de son inscription sur une liste d'acheteurs dans plusieurs agences locales.

A cette époque, les agences possédaient physiquement des listes d'acheteurs. Le propriétaire vendeur avait tout intérêt à donner plusieurs mandats à différentes agences pour augmenter ses chances de tomber sur le bon acquéreur.

Aujourd'hui, toutes les entreprises qui s'occupent de courtage immobilier travaillent sur le même fichier. Comment est-ce possible, me direz-vous ?

C'est bien simple. Lorsqu'un propriétaire confie la vente de son bien à un courtier, il va prendre des photos, rédiger un texte d'annonce et publier celle-ci sur les principaux portails immobiliers tels qu'immobilier.ch, Acheter-Louer, Homegate, etc.

A partir de ces annonces, de potentiels acheteurs vont contacter l'agence chargée de la vente. Une seule annonce peut générer 20, 30 ou 40 demandes de dossiers. De tout cela, dans le meilleur des cas, une seule vente sera réalisée.

«Fichier» constitué!

Les adresses e-mail des autres «acheteurs» deviennent le «fichier clients». Mais le problème est que ces acheteurs font les mêmes démarches de recherche et de renseignement avec tous les biens similaires dans la région. Les coordonnées de ces acheteurs se retrouvent dans les bases de données de



GRANA

Le fait de donner plusieurs mandats à plusieurs agences va diminuer vos chances de vendre au meilleur prix du marché.

toutes les agences du coin. Qui vont toutes clamer haut et fort avoir un fichier d'acheteurs de x milliers de gens!

Mais c'est le même fichier que celui de l'agence d'à côté.

Désolé de casser un mythe. Je sais que je ne vais pas me faire d'amis dans la profession en révélant ce secret de polichinelle.

Mon intention ici est de transmettre une information en toute transparence, pour vous aider à réussir votre projet immobilier.

Le fait de donner plusieurs mandats à plusieurs agences va diminuer vos chances de vendre au meilleur prix du marché. Cela semble contre-intuitif, pourtant cela se vérifie encore et encore.

Voici l'explication: admettons qu'à tout moment donné, il existe trois potentiels acheteurs pour votre bien. Si vous donnez trois mandats différents, les trois acheteurs seront répartis entre ces trois agences.

Dès que l'un de ces trois acheteurs fera une offre, l'agence devra vous persuader que vous devriez l'accepter. Ces acheteurs ne seront jamais mis en compétition. Cela empêche de faire monter les enchères en utilisant des techniques de négociation propres à mon métier.

Vous finirez par vendre avec un sérieux manque à gagner. Ce qui est à l'opposé de votre désir.

Le même phénomène se passe si l'agence que vous avez mandatée est rémunérée par un forfait fixe, quel que soit le montant de la vente. La première offre doit être la bonne. A quoi bon se fatiguer pour en obtenir plus?

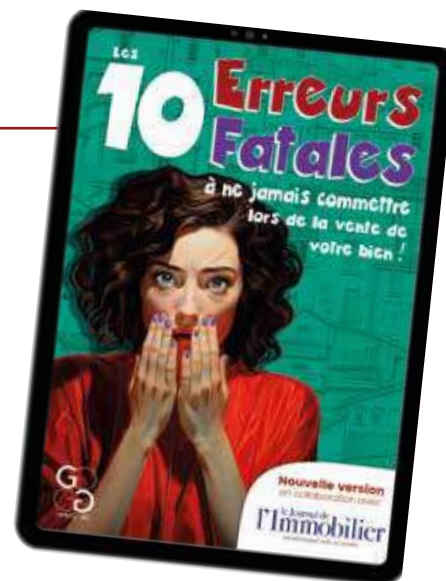
Au contraire, si un nouvel acquéreur se présente, l'agence à «zéro commission» a tout intérêt à le rediriger vers une autre affaire.

Et pire encore si l'agence est rémunérée par les acheteurs. Vous vous doutez bien que ce sont les intérêts des acheteurs que les agences défendront.

Le vrai professionnel rémunéré à la réussite par un pourcentage motivant vous proposera toujours un mandat exclusif. Le courtier qui ne peut compter que sur la chance pour faire une vente vous proposera un mandat simple.

Et si vous remarquez que vous avez fait un mauvais choix, vous pouvez annuler le mandat. C'est la loi. L'article 404 du Code des obligations dit: «Le mandat peut être révoqué ou répudié en tout temps».

Et maintenant, pensez-vous qu'il soit judicieux de multiplier les mandats? ■



Télécharger le guide

N. BRIGHENTI S.A. votre spécialiste en matière de vidange

- Vidange hydraulique
- Nettoyage haute-pression
- Canalisation - collecteurs
- Colonnes de chute
- Pompage de fosses
- Caméra vidéo
- Maçonnerie
- Stations de pompage



N. BRIGHENTI S.A.
assainissement

à votre service depuis 1861

Chemin des Batailles, 16 - 1214 Vernier - Tél. 022/779 02 02 - Fax 022/779 14 66 - www.brighenti.ch