

Vente de biens immobiliers : agent immobilier ou auto-promotion ?

Lorsqu'il s'agit de vendre un bien immobilier, de nombreux propriétaires sont confrontés à la question suivante : **dois-je faire appel à un agent immobilier ou prendre en charge la vente moi-même ?** Les deux approches ont leurs avantages et leurs inconvénients, qu'il convient de peser soigneusement. Alors que la vente par soi-même offre une indépendance, un expert immobilier expérimenté permet un déroulement professionnel et sans heurts.

Quelles sont les tâches à accomplir lors de la vente d'un bien immobilier ?

La vente d'un bien immobilier implique de nombreuses étapes qui requièrent non seulement du temps, mais aussi des connaissances spécialisées. En font partie :

- **Détermination du prix** : déterminer un prix de vente réaliste est la clé d'une vente réussie. Si le prix est fixé à un niveau trop élevé, le bien immobilier peut devenir un « produit d'appel » et ne se vendre, le cas échéant, qu'avec une forte décote. En fixant correctement le prix de vente dès le départ, on s'assure d'obtenir la meilleure recette possible.
- **Photos, vidéos et visites virtuelles de qualité** : des photos professionnelles, des clips vidéo et même des visites VR permettent de mettre en valeur votre bien immobilier de manière optimale. En complément, le home staging peut augmenter considérablement l'attractivité.
- **Exposé et présentation numérique** : aujourd'hui, les biens immobiliers sont presque exclusivement recherchés en ligne. Un exposé professionnel en ligne et une présence numérique forte sont essentiels pour atteindre les bons prospects.
- **Annonces en ligne ou commercialisation discrète** : les biens immobiliers peuvent être soit annoncés sur des portails en ligne de premier plan, soit commercialisés discrètement via le réseau d'un agent immobilier - en fonction des exigences individuelles.



- **Organisation de visites** : S'occuper des personnes intéressées, répondre aux questions et planifier les rendez-vous - cela demande un talent d'organisation.
- **Négociations et contrats** : Outre les négociations sur le prix, il faut clarifier les aspects juridiques et fiscaux avant de rédiger le contrat de vente.

Toutes ces tâches peuvent rapidement devenir un défi pour les propriétaires inexpérimentés, surtout s'ils ont peu de temps ou de connaissances.

L'autopromotion : indépendante, mais exigeante

L'autopromotion immobilière vaut surtout la peine d'être envisagée si vous souhaitez investir du temps et de l'énergie, et si vous disposez des connaissances nécessaires pour organiser vous-même le processus de vente. Cela offre certains avantages, mais comporte également des risques significatifs.

Avantages de l'autopromotion :

Économie de coûts : vous économisez la commission de l'agent immobilier, qui représente généralement 2 à 3% du prix de vente ou, dans le cas d'une location, un mois de loyer brut.

Défis de l'autopromotion :

Expertise requise : la fixation des prix, le cadre juridique et les aspects fiscaux sont complexes et nécessitent de l'expérience.

Négociations : En particulier pour les biens immobiliers familiaux, le lien émotionnel peut influencer le processus de vente et peser sur les négociations.

Temps nécessaire : de la prise de photos professionnelles à la signature du contrat en passant par la rédaction de l'exposé, le processus demande beaucoup de travail et de temps.

Commercialisation efficace : bien que des plateformes telles que Homegate et Newhome soient facilement accessibles, des stratégies ciblées et des approches spécialisées sont nécessaires pour atteindre l'acheteur idéal ou pour mener à bien une commercialisation discrète hors marché.

L'autopromotion convient surtout aux vendeurs expérimentés qui sont prêts à investir du temps et des efforts. Tenez compte de toute urgence des aspects juridiques.

Adrian Künzi : « Chez properti, nous recevons souvent des demandes de prise en charge de la commercialisation après que la tentative d'autopromotion a échoué. Dans de tels cas, il est crucial de faire preuve de transparence afin de permettre un nouveau départ réussi. Cependant, cela demande souvent du temps, qui n'est pas disponible dans tous les cas - il faut alors réaliser une vente rapide ».

Vendre avec un agent immobilier : professionnalisme et efficacité

Les agents immobiliers apportent une expertise approfondie, de l'expérience et un grand réseau pour commercialiser des biens immobiliers de manière professionnelle et juridiquement irréprochable et pour obtenir le meilleur prix possible. En particulier dans le cas de biens exceptionnels ou de situations complexes, l'assistance d'un expert immobilier est souvent décisive pour la réussite de la transaction.

Avantages des agents immobiliers

Connaissance du marché : les agents immobiliers disposent d'une connaissance approfondie du marché immobilier régional et peuvent déterminer le prix de vente idéal.

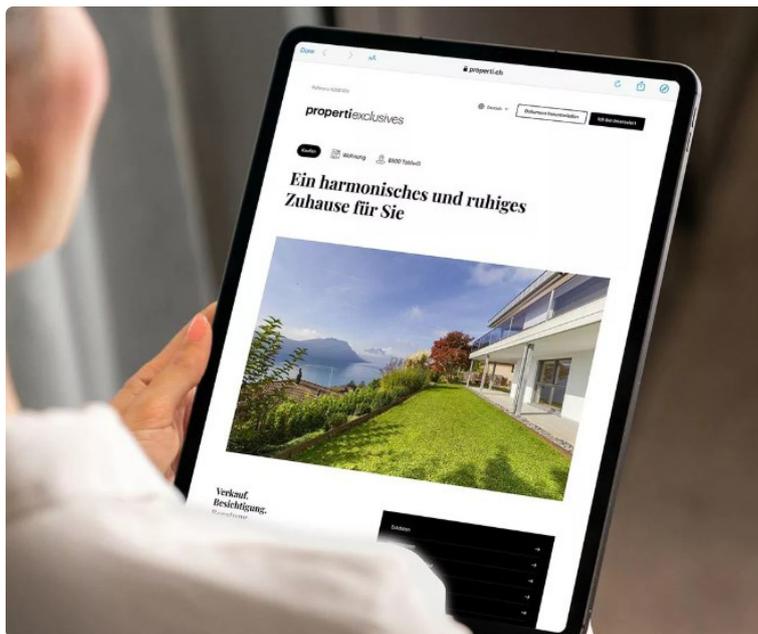
Vaste réseau : avoir accès à un grand nombre d'acheteurs potentiels augmente les chances de réussir une vente rapide.

Commercialisation professionnelle : photos professionnelles, visites VR, staging - un agent immobilier réalise tous les documents de commercialisation nécessaires à une présence en ligne de pointe et à une présentation optimale du bien immobilier.

Gain de temps : les agents immobiliers se chargent des visites, des négociations et de l'organisation de tous les documents nécessaires.

Sécurité juridique : un expert immobilier veille à ce que l'ensemble du processus de vente se déroule correctement sur le plan juridique - des clarifications nécessaires à l'établissement et à la vérification de tous les documents jusqu'au contrat de vente, qui est juridiquement irréprochable et exempt de pièges. Ainsi, tant l'acheteur que le vendeur sont assurés d'une protection optimale.

Technologie : Les agents immobiliers modernes comme properti misent sur des technologies innovantes et des processus numériques qui garantissent une qualité et une transparence maximales. Les vendeurs bénéficient d'une visibilité à tout moment, d'une gestion efficace des documents et de stratégies de commercialisation basées sur les données - clairement adaptées à leurs besoins.



Les frais de courtage :

En Suisse, la commission de courtage se situe typiquement entre 2 et 3% du prix de vente. Elle est généralement supportée par le vendeur.

courtier classique	propterti
Paievements anticipés, frais mensuels Oui	Paievements anticipés, frais mensuels Non
Indemnité de frais, contrat d'exclusivité Oui	Indemnité de frais, contrat d'exclusivité Non
Commercialisation, Visite en réalité virtuelle, Mise en scène virtuelle Non	Commercialisation, Visite en réalité virtuelle, Mise en scène virtuelle Oui
Préavis de résiliation 30 jours	Préavis de résiliation A tout moment
Commission de vente -3%	Commission de vente 2.5%
Commission de location 1.5 - 2- mois de loyer brut	Commission de location 1 mois de loyer brut
Garantie locataire Non	Garantie locataire Oui

Comment reconnaître un bon agent immobilier ?

Les agents immobiliers qualifiés se distinguent par leur expérience, leur transparence et leurs méthodes de travail modernes. Un degré élevé de numérisation offre à cet égard des avantages évidents.

Lors du choix d'un expert immobilier, veillez aux points suivants :

Des conditions transparentes : Des indications claires sur les prestations et les taux de commission sont un must.

Des recommandations : Les évaluations positives des clients et les références sont un gage de qualité.

Stratégie de marketing : l'agent immobilier utilise-t-il des outils numériques tels que des exposés en ligne et des méthodes de commercialisation intelligentes ?
Expérience et spécialisation : combien de biens similaires l'agent immobilier a-t-il vendus avec succès ? Est-il spécialisé dans votre région ou votre type de bien immobilier ?

Formation continue : les entreprises qui investissent dans la formation continue de leurs agents immobiliers garantissent des connaissances actuelles sur les tendances du marché, les dispositions légales et les méthodes numériques - un avantage certain pour les vendeurs.

Les agents immobiliers et les entreprises qui utilisent efficacement la numérisation et les approches modernes vous offrent non seulement des solutions professionnelles, mais aussi des solutions prometteuses.

Conclusion : agent immobilier ou autopromotion ?

La décision de vendre votre bien immobilier avec ou sans agent immobilier dépend de vos besoins individuels. Alors que l'autopromotion vous offre l'indépendance, les agents immobiliers convainquent par leur professionnalisme, leur connaissance du marché et leur gain de temps.

Si vous avez peu d'expérience dans la vente de biens immobiliers ou si vous attachez une importance particulière à un déroulement efficace et souhaitez obtenir le meilleur prix, vous avez tout intérêt à faire appel à un expert immobilier. propterti vous soutient en tant que prestataire de services complets, du premier conseil à la remise des clés. Contactez-nous dès aujourd'hui pour en savoir plus sur nos services !

Réserver une consultation gratuite maintenant



Expertise en immobilier. Simple, sans engagement et gratuit.

Scanner le code ou consulter la page :
qr.propterti.ch/conseil13

Connaissez-vous la valeur de marché de votre bien



Calculez maintenant gratuitement la valeur de marché de votre bien immobilier.

Scanner le code ou consulter la page :
qr.propterti.ch/calcul1