

Actuellement près de la moitié des personnes souhaitant mettre en vente leur bien essaient de le vendre seuls (environ 46%) et plus d'un tiers d'entre eux renoncent.

Ceci est dû au fait que la plupart des vendeurs (69%) pensent maîtriser les étapes de la vente et pensent que cela est simple.

Après plusieurs mois sans y parvenir, les vendeurs ressentent le besoin d'être accompagnés par un professionnel de l'immobilier. Les vendeurs se rendent compte après un laps de temps que les agents immobiliers ne sont pas là que pour vendre des biens, mais aussi pour conseiller les clients le plus justement possible. De plus, un agent immobilier qualifié connaît parfaitement le marché actuel et possède toutes les qualifications afin de rédiger une annonce attractive et optimale qui donne envie de visiter votre bien.

C'est pour cela, qu'il est important, mais à la fois tout aussi difficile pour un quart des propriétaires de bien choisir une agence immobilière à laquelle confier son bien. À savoir que les vendeurs vont se baser sur des éléments émotionnels comme la réactivité de l'agence, la confiance et le relationnel.

Parlons maintenant des astuces pour choisir l'agence immobilière qui correspond le mieux à vos besoins et à votre bien :

La proximité

- o Il est primordial de choisir une agence immobilière qui se trouve à proximité de votre logement et qui connaît les prix du marché local. En effet, l'agent immobilier le plus proche de votre bien sera plus à même de l'estimer à sa juste valeur et de se rendre facilement sur place pour les visites.

Commission à verser à l'agence immobilière

- o Ce sujet tabou et pourtant important aux yeux des vendeurs. Il faut savoir que la commission couvre les coûts de visites, la publicité, les frais se rapportant à la vente, le travail en amont, le compromis... L'ensemble de notre barème d'honoraires se trouve sur notre site Internet.

Agence indépendante ?

- o Le fonctionnement d'une agence immobilière indépendante est humain et souple car vous êtes amenés à tisser un lien direct avec le professionnel entièrement à votre écoute et vous proposant un service sur-mesure.

Garantie de visibilité de l'annonce :

- o Une visibilité optimale de votre bien est très importante pour sa vente. La vitrine, le site internet, les sites partenaires, les réseaux sociaux, les magazines ; il est utile de se renseigner sur les moyens publicitaires mis en place afin de garantir la vente de votre bien.

Mandat simple ou exclusif ?

- o Il est tout à fait possible de s'engager auprès de plusieurs agences lors de la vente de votre bien par le biais d'un mandat simple mais il est préférable de s'engager par un mandat exclusif pour les raisons suivantes :
 - Gage d'efficacité pour les vendeurs
 - Garanti une plus grande probabilité que la vente soit conclue au meilleur prix et dans un délai plus court, car cela pousse le professionnel à faire le maximum pour vendre le bien.
 - S'accompagne d'une position prioritaire sur les canaux de diffusions de l'agence et d'un panneau à vendre sur le logement
 - Valorise votre bien et réduit la marge de négociation. Effectivement, le potentiel acquéreur ayant arrêté son offre ne peut tenter une négociation dans une autre agence.