

Le rendez-vous immobilier

Courtage immobilier

SE PASSER D'UN INTERMÉDIAIRE PROFESSIONNEL EN CAS DE VENTE OU DE LOCATION ?

Si la dépense peut paraître importante au moment de régler la facture, elle est proportionnelle au montant de la vente. Et les risques de se passer d'un intermédiaire professionnel agréé, dûment mandaté et cadré sont multiples. Inventaire. Philippe Coulée

«Le courtier immobilier, il se sucre au passage sur ton dos, et souvent pour faire ce que tu aurais pu faire tout seul. En plus, la plupart sont vraiment des vendeurs de tapis !...» Qui n'a pas déjà entendu, voire tenu, ce genre de propos lors d'une conversation de café ?

De manière très basique et à court terme, se passer d'un intermédiaire professionnel, c'est à première vue éviter une dépense. Un peu comme quand on tente de réparer soi-même sa voiture, sa chaudière, sa machine à lessiver, de dessiner ou de construire soi-même sa maison.

Mais si on prend la peine d'y réfléchir à deux fois, investir dans les conseils et le savoir-faire d'un vrai professionnel, c'est souvent s'éviter bien des déboires et des surcoûts. D'autant qu'en matière de vente ou de location d'un bien immobilier, il est souvent difficile voire impossible de corriger le tir ou de faire marche arrière. On n'a guère droit à l'erreur et les mauvaises surprises se paient toute une vie. Notons encore, pour relativiser le propos, qu'il y a sans doute davantage de clients invivables et de mauvaise foi sur la valeur réelle de leur toit que de courtiers sans scrupules à se faire un maximum d'argent facile sur leur compte. Et une fois la maison ou l'appartement (bien) vendu, au moment de signer la facture du courtage, rares sont les vendeurs qui ne font pas un peu la grimace en se disant qu'ils auraient pu mettre ce montant dans leur poche ou l'investir dans la cuisine de leur nouvelle maison.

Mieux vaut dès lors admettre que tout travail mérite salaire

et que le jeu, vu le risque et les responsabilités couvertes par le courtier, en valait la chandelle.

Des risques réels : vendre son toit n'est pas jouer

Durant les années 2000-2007, vendeurs et bailleurs étaient légion à croire que vendre ou louer leur toit était un jeu d'enfant.

Mais une fois l'acheteur (ou le locataire) intéressé, surviennent les aspects délicats de la transaction, souvent source de problèmes : le financement, la qualification de l'acheteur, les conditions de la vente, l'inspection technique, les nombreux aspects juridiques. «Que ferez-vous si l'acheteur ne veut plus acheter? Et s'il voulait rendre l'achat de votre maison conditionnel à la vente de la sienne? Qui va vous conseiller si vous omettez d'informer l'acheteur des particularités techniques de votre maison? Omettre certains détails de tout ordre peut mener à l'annulation de la transaction ; mais surtout à des poursuites», insiste Danielle Picard, professionnelle active sur le marché français, qui fait observer que quatre maisons sur cinq mises sur le marché directement par le propriétaire sont finalement vendues par des agents immobiliers. La raison en est simple selon la professionnelle : au final, les services d'un agent immobilier ne coûteraient rien et ses clients y gagneraient sur le tas en qualité, en sécurité et en efficacité.

«Les propriétaires qui pensent qu'il suffit de mettre leur

© METRECARRE



Evelyne Gielen
(MètreCarré):
"Même prendre
une photo d'une
cuisine sans la
déprécier est un travail
de professionnel".

Le rendez-vous immobilier

bien sur Internet ne se rendent pas compte de toutes les autres tâches dont ils vont devoir s'acquitter en aval de l'information à l'amateur potentiel », renchérit Evelyne Gielen, économiste et agent immobilier agréé (IPI 504 430), qui évalue à 75 heures environ le temps nécessaire pour boucler correctement une transaction de A à Z. « Les visites prennent facilement une heure par candidat, voire plusieurs, s'ils veulent revoir le bien. Et les annulations de rendez-vous – ou pire les absences sans prévenir – sont nombreuses. ». Selon Evelyne Gielen, une maison sur deux est en infraction urbanistique à Bruxelles, ce qui rend souvent les transactions juridiquement caduques (offre viciée) ou à tout le moins difficiles, dans un marché où l'acheteur à la position dominante et où de véritables compétences de négociations sont requises. « L'expertise d'un agent doublé de celle d'un notaire n'est plus un luxe aujourd'hui », conclut la patronne de l'agence bruxelloise MètreCarré.

Un agent, mais le bon...

Si mieux vaut prévenir et laisser faire le vrai professionnel, encore faut-il bien le choisir et bien le cadrer. Et si le coût des services d'un agent immobilier ne fait plus guère question dans la plupart des transactions de vente d'une maison, d'un appartement ou d'un garage pour qui n'a pas de temps à perdre ou n'a pas d'expertise de ce genre de transaction, encore faut-il pouvoir choisir le professionnel qui convient le mieux au profil du bien et du marché local. Et là aussi, il faut pouvoir trier.

Sur le site de l'Institut des professionnels de l'immobilier (IPI), l'Union qui certifie et protège le titre d'agent immobilier, on ne cache plus le réel besoin de faire ce tri entre courtiers dûment agréés qui exercent en respectant les bonnes pratiques du métier et la déontologie du secteur et les autres. Sans qu'ils soient légion, les moutons noirs ne manquent toujours pas dans cette profession dont l'accès est lié à un système de stages sur le tas avec un pair agréé. L'IPI met, depuis plusieurs années déjà, les bouchées doubles pour nettoyer devant son seuil et redorer le blason d'une profession particulièrement mal perçue par le commun des mortels, à juste titre parfois avouée-t-elle.

1° Comment choisir le professionnel indiqué ?

Reste que, comme dans tous les métiers, l'exception confirme les règles élémentaires de sélection, valables comme dans d'autres sphères professionnelles, qui permettent de prévenir les risques.

- Faites jouer le bouche-à-oreille dans votre quartier.
- Vérifiez que le courtier immobilier est agréé et que tous les feux sont au vert à l'IPI.
- Vérifiez ensuite qu'il connaît le marché local et qu'il prendra le temps de mener la mission pour laquelle vous le contactez dans les temps et avec le sérieux impartis. Une des manières de le mettre à l'épreuve est sans doute de voir la manière dont il expertise votre bien à vendre ou à louer et de le mettre en concurrence avec un ou deux autres professionnels du métier. Un peu comme lorsque vous faites un devis pour le changement d'un moteur ou d'une fenêtre, vous n'attribuez pas le marché au premier venu.

2° Mandat exclusif ou pas ?

Rien ne vous oblige, même s'il l'exige ou le demande avec insistance, à donner l'exclusivité de mandat de vente ou de

location à un seul courtier immobilier. Mais comme dans toute relation commerciale, cette exclusivité peut se justifier, arguments à l'appui. Si vous optez pour cette exclusivité, mieux vaut toutefois pouvoir garder ou reprendre la main.

Veillez donc à :

- fixer par écrit la marge du courtier sur la vente (souvent 3%)
- stipuler le prix plancher exigé pour le bien vendu ou loué
- indiquer la durée du contrat d'exclusivité (deux ou trois mois) et la date de fin de celui-ci
- ne pas donner procuration pour la signature du compromis.
- exiger sur papier, surtout si vous faites appel à un réseau d'agences, la mention du nom de celle ou de celui qui sera personnellement responsable de la commercialisation de votre bien. Vérifiez au passage qu'il ne s'agit pas d'un stagiaire sans expérience.

3° Procédure sur mesure

Donner mandat à une agence immobilière ne signifie pas qu'on lui donne un blanc-seing. Toute relation commerciale est fondée sur une confiance mutuelle, qui se renforce sur le tas.

- Fixez des horaires clairs et ponctuels des moments durant lesquels la porte de votre maison ou de votre appartement sera ouverte aux acheteurs potentiels avec le sourire, le calme et l'ordre requis.
- Efforcez-vous, sauf cas de force majeure, d'assister à la visite ; mais faites-le sans vous immiscer dans la discussion. L'agence ne doit vendre ni trop vite, ni trop tard. L'idéal étant de réaliser des visites régulières (une à deux par semaine) pendant deux mois à deux mois et demi. A contrario, si l'agence réalise trop de visites, c'est qu'elle ne trie pas vrais clients et... touristes.
- Exigez que l'agent désigné vous donne des nouvelles régulières des démarches exécutées, preuves à l'appui. Si tout travail mérite salaire, tout salaire mérite travail. Mais restez objectif : tous les types de biens et tous les moments ne sont pas les meilleurs pour finaliser.
- Et au terme des deux, trois mois de mandat, n'hésitez pas à changer d'agent ou à revoir le prix et le positionnement. voire à retirer le bien du marché : si le constat est partagé que ce n'est pas le moment de vendre, mieux vaut attendre que de le 'griller'.



Evelyne Gielen