

Janvier 2019



Ensemble
Réalisons votre
Avenir

Agent immobilier, peut-on vraiment s'en passer ?

par François Gagnon, Président ERA Europe et ERA France



Alors que le débat autour des agents immobiliers revient régulièrement dans les discussions, il est important de redéfinir leurs rôles et missions. Car bien que certains pensent que les honoraires des professionnels de l'immobilier sont trop élevés, le 3^{ème} baromètre OpinionSystem/IFOP révèle que le taux de satisfaction envers les agents immobiliers est en hausse. Alors pourquoi recourir à un agent immobilier ?

Pour vendre au meilleur prix

La première étape à franchir lorsque l'on souhaite vendre son logement revient à en déterminer la valeur. Cette démarche peut rapidement s'avérer complexe, car bien souvent l'affect que l'on porte à son logement peut fausser cette étape. L'agent immobilier aura une vision neutre et connaît parfaitement le marché immobilier local. Il pourra définir au plus près la valeur du logement et donc déterminer la somme que les acquéreurs sont prêts à verser. C'est en affichant un prix juste que des visites pourront être organisées et que l'on pourra susciter l'intérêt des candidats à l'achat. Choisir un agent immobilier permet donc de vendre son bien au meilleur prix possible. Enfin, le professionnel aura les arguments pertinents pour justifier le prix affiché auprès des potentiels acquéreurs.

Déterminer la valeur d'un logement ne peut pas se faire à distance. Il faut se déplacer pour s'imprégner du bien, de son environnement et définir ses points positifs et négatifs afin que les visiteurs aient toutes les cartes en main et qu'ils évitent ainsi les déconvenues.

On sait que certains sites internet proposent de déterminer la valeur d'un logement à distance. Or un prix juste ne peut sérieusement se déterminer uniquement à partir de statistiques, la réalité est bien plus complexe. C'est pourquoi le réseau ERA Immobilier propose la « Multi-Expertise ERA » qui combine quatre techniques d'estimation déterminant une fourchette de prix dans laquelle se situe le bien immobilier à vendre. Cette estimation permet également de déterminer le profil des potentiels acquéreurs et la valeur du bien sur le marché locatif. Mais aussi de pondérer les éléments de valorisation de la propriété et cibler les biens directement en concurrence.

Ainsi, il est recommandé aux personnes qui souhaitent néanmoins vendre leur bien en direct de faire appel à un agent immobilier pour pouvoir comparer la valeur transmise par le professionnel de l'immobilier à celle obtenue sur Internet.



Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel / Doriane Fougères- 01 41 05 02 02

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

Pour vendre plus vite

Une fois la valeur du logement déterminée, les agents immobiliers vont pouvoir filtrer les appels et sélectionner les acquéreurs afin d'éviter des visites « inutiles ». L'agent se renseigne également sur la personne qui visite le bien ne laissant pas rentrer n'importe qui dans un logement. Ces démarches sont souvent chronophages et cela d'autant plus pour une personne qui n'est pas rompue à l'exercice. C'est pourquoi faire appel à un agent immobilier simplifie indéniablement le processus et permet de gagner un temps précieux.

Pour bénéficier d'outils modernes et efficaces

De plus, les agents immobiliers assument une mission de service et de conseil, et s'appuient sur des outils innovants, qui permettent d'être plus efficaces et de mieux servir les clients tels que des visites immersives en réalité virtuelle, la cartographie 3D et/ou encore des rapports de visites en ligne. Ces techniques modernes sont aussi utiles pour définir précisément et plus facilement les critères de recherche des acquéreurs. Les agents immobiliers assurent également des campagnes de communication qui permettent de mettre les biens en valeur sur des supports uniquement accessibles par les professionnels.

Pour se décharger des démarches administratives et sécuriser la transaction

En raison de la complexité des démarches à exercer dans le cadre d'une transaction, les particuliers peuvent vite être submergés et ne pas savoir quoi faire. L'agent immobilier a pour rôle d'aider au quotidien les particuliers dans leur parcours immobilier et les épauler dans les procédures administratives.

En passant par un agent immobilier, on a affaire à un professionnel qui a bénéficié d'une formation et qui dispose d'une assurance Responsabilité Civile Professionnelle qui protège son client en cas de besoin. Car une vente en direct comporte des risques : acheter au mauvais prix, découvrir des vices juridiques ou administratifs... Ces tracasseries, qui peuvent s'avérer irrémédiables, sont évitées lorsque l'on a recours à un professionnel de l'immobilier. L'aspect sécuritaire est primordial dans chaque parcours immobilier et ne doit pas être négligé.

Car la satisfaction d'avoir vendu son bien au bon prix et dans les meilleures conditions possibles va durer bien plus longtemps que la préoccupation d'avoir payé des honoraires à un agent immobilier.

**Retrouvez ERA Immobilier au salon Franchise Expo du 17 au 20 mars 2019
Paris Expo - Porte de Versailles
Stand : E31**

À propos de ERA Immobilier

Créé en 1971 aux Etats-Unis, ERA Immobilier est l'un des plus importants réseaux de franchise d'agences immobilières dans le monde. Présent dans 35 pays, il emploie plus de 32 000 collaborateurs dans plus de 2 300 agences. En Europe, le réseau est présent dans 14 pays avec 1 100 agences, dont 380 en France. ERA Immobilier est certifié par le Bureau Veritas pour ses services et ses engagements envers ses franchisés. Le réseau est membre de la FFF (Fédération Française de la Franchise), et adhère à la FNAIM (Fédération Nationale de l'Immobilier). François Gagnon est Président de ERA Europe et ERA France.

Retrouver en ligne

- [Toutes les informations sur ERA Immobilier](#)



Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel / Doriane Fougères- 01 41 05 02 02

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>