

Juin 2018



Ensemble
Réalisons votre
Avenir

Pour éviter de répondre à une fausse annonce ou

7 autres bonnes raisons de faire appel à un agent immobilier

par François Gagnon, Président ERA Europe et ERA France



Alors que l'été rime souvent avec location de vacances ou déménagement, il est important d'être vigilant quant aux annonces postées sur les sites entre particuliers notamment en matière d'immobilier, car les risques d'arnaques sont importants sur Internet, comme le révèle régulièrement la presse.

Mais outre se parer contre une potentielle escroquerie, il existe 7 autres bonnes raisons de faire appel à un agent immobilier, tant du côté du vendeur que de l'acquéreur.

1) Obtenir une estimation juste de la valeur de son logement

Il est important d'estimer au plus près la valeur d'un logement et donc de déterminer la somme que les acquéreurs sont prêts à verser. C'est en affichant un montant juste que des visites pourront être organisées et que l'on peut susciter l'intérêt des candidats à l'achat ou à la location (saisonnaire ou non). Choisir un agent immobilier permet donc de vendre son bien au meilleur prix possible et dans les meilleurs délais.

2) Bénéficier d'outils marketing et technologiques pour un meilleur service

Les agents immobiliers assument une mission de service et de conseil, fondée sur l'empathie et l'envie de satisfaire les particuliers dans leur projet immobilier. Pour l'accomplir, ils s'appuient sur des outils externes, qui permettent d'être plus efficaces et de mieux servir les clients tels que des visites immersives, la cartographie 3D et/ou encore des rapports de visites en ligne.

3) Bénéficier d'un réseau de contacts

Dans le cadre de leur activité, les agents immobiliers créent, alimentent et mettent à jour une base de données interne qui regroupe des particuliers vendeurs, mais aussi des personnes à la recherche d'un bien. Faire appel aux services d'un agent immobilier permet donc d'être mis en contact avec ces particuliers et donc de gagner du temps que ce soit pour trouver son logement ou le vendre.

4) Bénéficier du fichier commun AMEPI

Les agences partenaires de l'AMEPI partagent un fichier commun. Ainsi lorsqu'un particulier confie la vente de son bien en mandat exclusif à une agence partenaire, celui-ci sera aussi accessible par les agences partenaires, ce qui offre une meilleure visibilité et maximise donc les chances de trouver de potentiels acquéreurs.



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>

5) Avoir affaire à une personne qui bénéficie d'une expertise du marché de l'immobilier

L'agent immobilier a une connaissance du marché local ce qui lui permet de savoir quels types de biens se vendent actuellement et les critères plébiscités par les acquéreurs. Cette vision du marché permet de répondre au plus près à la demande locale.

6) Bénéficier des conseils de professionnels

Les agents immobiliers ont été formés et justifient de compétences notamment sur les nombreuses réglementations liées aux transactions. Les agents immobiliers sont à même d'informer leurs clients sur les éventuels pièges à éviter.

7) Se décharger des démarches administratives

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 leurs parcours immobiliers et les épauler dans les procédures administratives.

L'aspect sécuritaire est donc primordial dans chaque parcours immobilier. Et, les 7 critères présentés ci-dessus sont à ne pas négliger lors de la recherche d'un bien, bien qu'il en existe d'autres.

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>