

# Chronique

Par Thomas Bise,  
président de l'ARCID\*



## Pourquoi vendre avec un courtier?

Lorsque la décision ou la nécessité de vendre son bien immobilier intervient, la question qui peut se poser est: est-ce que je mandate un courtier immobilier? La réponse peut être influencée par le fait d'économiser la commission du courtier. Dès lors une autre question devrait se poser. Quelle est la valeur ajoutée d'un courtier immobilier? L'objectif ici est de résumer en six étapes les nombreuses compétences qu'un professionnel amène tout au long du processus de vente.

■ L'évaluation à sa juste valeur, celle que l'acquéreur pourra financer et celle que le vendeur pourra accepter au vu de ses engagements. Le courtier attirera également l'attention du vendeur sur ses obligations légales et sur ses éventuels risques financiers et juridiques.

■ L'établissement d'un dossier complet et détaillé ainsi qu'une mise en valeur de qualité. Le courtier réunira tous les documents nécessaires facilitant la prise de décision de l'acquéreur et de son établissement financier.

■ L'utilisation d'un très large réseau de distribution permettra une diffusion efficiente de l'information. La disponibilité du courtier permettra d'organiser les visites et répondre aux sollicitations des éventuels acquéreurs.

■ Fin négociateur, le courtier permettra de conclure un accord sur un prix de vente satisfaisant. Il se sera prémuni auparavant que l'acquéreur a la capacité de le financer et facilitera les discussions sur les différentes conditions liées à la transaction.

■ La coordination de l'acte de vente auprès d'un notaire en faisant en sorte

que tous les points convenus entre les parties soient respectés. Il les accompagnera jusqu'à la signature.

■ La conduite d'un état des lieux pour la remise des clés ainsi que l'établissement du décompte acheteur-vendeur. Il guidera également le vendeur dans le cadre de sa déclaration d'impôt sur le gain immobilier.

Au vu du processus énuméré ci-dessus, il paraît évident que travailler avec un professionnel optimisera le processus et facilitera la vente. Pour cela, il reste à bien le choisir. Dès lors il faut privilégier un courtier confirmé, local et au bénéfice d'une formation immobilière.

---

**www.arcid.ch**

\* Chambre suisse des diplômés de l'immobilier