



Les différents rôles d'un courtier

Dans un marché de plus en plus complexe et en constante évolution, le courtier peut intervenir de plusieurs façons dans les processus immobiliers.

En premier lieu, il peut être mandaté pour la vente d'un bien. Dans ce cas de figure classique, il évaluera l'objet selon les nombreux critères en vigueur, le proposera à la vente, organisera les visites, participera aux négociations et instrumentera le notaire pour l'acte de vente.

Deuxièmement, il peut être mandaté par un acheteur qui recherche un bien d'habitation privée (villa ou appartement) ou de rendement (immeubles

d'habitation ou commerciaux). Dans le cas du bien de rendement, il définira les objectifs du client afin de cibler au mieux les objets qui pourraient intéresser son acheteur. Ensuite, il activera son réseau afin de trouver le bien idéal. Lors de l'analyse du bien, il devra également prendre en compte le potentiel futur de l'immeuble tant au niveau des agrandissements possibles que des modifications de l'état locatif. Bien entendu, il ne peut pas remplacer un architecte. Aujourd'hui, il y a de nombreux éléments à prendre en considération, comme la loi sur l'aménagement du territoire, les règlements d'urbanisme, les plans de zones, l'orientation des biens et les problématiques bancaires de

plus en plus complexes. En effet, il convient de bien préparer le dossier avant de le présenter à son banquier, et idéalement, connaître les méthodes de calcul utilisées par la banque.

Enfin, le courtier peut également être mandaté par les promoteurs afin de commenter les projets, si possible au début du processus de développement, et ainsi les assurer qu'ils sont en parfaite adéquation avec les demandes du marché.

En résumé, il est important de bien s'entourer afin d'éviter les mauvaises surprises.

www.arcid.ch

* Chambre suisse des professionnels de l'immobilier