

Chronique

Par Maxime Délez,
vice-président de l'ARCID*



Optez pour l'exclusivité!

Lorsque la décision de mettre son bien immobilier en vente est prise, une question vient rapidement sur la table. Vais-je accorder un mandat exclusif ou non exclusif? Le réflexe adopté par la plupart des gens est d'opter pour un mandat non exclusif, estimant qu'en le faisant, ils peuvent mettre en concurrence différentes agences et garder une certaine liberté de manœuvre.

Même si cette réflexion peut paraître séduisante, elle se révèle moins concluante dans la réalité. En effet, cette démarche comporte quelques désavantages souvent sous-estimés. Par exemple, il y a un risque élevé que les différents courtiers mandatés utilisent les mêmes canaux de diffusion avec comme conséquence d'avoir votre

bien référencé plusieurs fois sur les mêmes portails immobiliers. C'est la meilleure façon de «griller» son bien. Cela donnera l'impression à un acquéreur potentiel qu'il a de la peine à se vendre. Du coup, l'acheteur se méfiera et, en cas d'intérêt, il va négocier plus facilement le prix de vente.

S'il jouit d'un mandat exclusif, votre courtier mettra plus d'énergie à dénicher un candidat, d'autant plus en période difficile où les acquéreurs se font rares. Car il est certain d'être rémunéré pour son travail, tandis que, en cas de mandat non exclusif, le risque est plus important qu'il travaille pour rien. Des statistiques réalisées en France ont d'ailleurs démontré qu'un bien immobilier confié en exclusivité dans une agence

restait en moyenne deux fois moins longtemps sur le marché que lorsqu'il est mis en vente dans plusieurs agences. De plus, ces mêmes statistiques ont fait ressortir que la baisse des prix sur les logements en exclusivité se négociaient moins (en moyenne 5% contre environ 15% pour les biens non exclusifs).

Le conseil à retenir serait de confier l'exclusivité à un courtier de confiance qui collaborera avec ses pairs. Vous bénéficierez d'une large visibilité mais en gardant une personne de contact. Car il n'y a rien de pire que plusieurs courtiers qui se querellent un même client!

www.arcid.ch

*Chambre suisse des professionnels de l'immobilier