

# Le courtier fait la différence, pourquoi cette mauvaise réputation?

19 Apr 2024 - 07:00

| Patrice Choffat, Bestag

2 minutes de lecture

**Dans un marché immobilier suisse en évolution, une collaboration éclairée entre vendeurs et courtiers peut transformer les défis en opportunités.**



Le paysage immobilier suisse de 2024 est en fluctuation, marqué par une stabilisation des prix, une inflation sous contrôle et des défis économiques. Le rôle des courtiers immobiliers est donc plus crucial que durant les décennies de hausse des prix qui ont pris fin en 2022. Malgré leur potentiel à maximiser les bénéfices des vendeurs, une ombre plane sur leur réputation. Qu'est-ce qui alimente cette perception (im)populaire, et comment peut-on, en tant que vendeur, tirer le meilleur parti des services d'un courtier pour optimiser la vente de son bien?

Steven Levitt, dans son best seller «Freakonomics», révèle que les courtiers immobiliers vendent leurs propres biens avec une plus-value de 3% par rapport à celle qu'ils réalisent pour leurs clients. Cette statistique souligne une compétence indéniable dans le secteur, mais alors, pourquoi leur image reste-t-elle ternie aux yeux du public ? L'expérience terrain

de Bestag appuie l'idée que les courtiers locaux et professionnels contribuent effectivement à des ventes plus avantageuses. Cependant, plusieurs facteurs affectent leur réputation de façon délétère.

1. **La présence de courtiers non locaux:** Le manque de familiarité avec le marché local, illustré par le cas de Genève où 37% des courtiers actifs en 2023 étaient basés hors du canton, peut entraîner des lacunes dans la connaissance des marchés spécifiques, nuisant à la qualité et la plus value du service aux vendeurs.
2. **Surévaluation pour sécurisation de mandats:** La stratégie de surévaluer les propriétés pour obtenir un mandat peut s'avérer contre-productive, conduisant à des attentes irréalistes, des délais de vente prolongés, et une satisfaction client réduite.
3. **Sous-évaluation dans les mandats déjà attribués:** Pour diverses raisons (relation de confiance, faveur pour services rendus au préalable), certains mandats sont attribués avant l'évaluation. Le courtier ainsi choisi sera incité à sous-évaluer le bien afin de faciliter la conclusion rapide d'une vente au détriment potentiel de l'intérêt financier du vendeur.
4. **Manque d'incitation à maximiser les prix de vente:** La structure de rémunération des courtiers ne les incite pas suffisamment à obtenir le meilleur prix possible pour le vendeur. 5% de déviation sur le prix de la vente ont un effet énorme sur le propriétaire vendeur (1,9 million au lieu de 2,0 millions quand on a encore 1,5 million d'hypothèque, c'est 20% de fonds propres en moins), 5% de commission en moins ne font pas une grande différence pour un courtier (57'000 au lieu de 60'000 francs).

Au vu de ces facteurs, on est en droit de se demander d'une part côté vendeur «comment tirer profit au maximum des services d'un courtier?» et d'autre part pour la branche «comment réformer cette image peu flatteuse?»

Pour naviguer avec succès dans ces eaux troubles et aller chercher le meilleur prix pour leur bien, les vendeurs doivent adopter une approche judicieuse dans le choix de leur courtier. Une évaluation objective et compétitive des courtiers, basée sur leur connaissance locale et leur historique de vente, est primordiale. Il est également essentiel de s'assurer d'une estimation réaliste et objective du bien, évitant ainsi de tomber dans le piège des attentes irréalistes. Enfin, en appliquant une rémunération incitative qui récompense le courtier pour une vente au-dessus du marché, on alignera les intérêts du courtier avec ceux du vendeur, stimulant ainsi la motivation à obtenir le meilleur prix de vente.

Pour améliorer leur réputation, les courtiers doivent s'engager davantage dans la communication de l'importance de leur spécialisation locale, et potentiellement créer une transparence à plus large échelle à ce sujet pour rassurer les vendeurs dans leur choix de courtier. De plus, l'adoption plus généralisée de modèles de rémunération innovants pourrait révolutionner la perception du rôle du courtier, le positionnant comme un véritable partenaire dans la réussite de la vente.

En conclusion, dans un marché immobilier suisse en évolution, une collaboration éclairée entre vendeurs et courtiers peut transformer les défis en opportunités. En choisissant et compensant avec soin leur courtier, les vendeurs peuvent s'engager dans une démarche de vente transparente et bien informée. Les vendeurs maximiseront non seulement leur plus-value mais contribueront également à redorer le blason de la profession de courtier immobilier, pour une relation gagnant-gagnant durable.



Patrice Choffat a fondé Bestag en 2017. Avant Bestag, il a travaillé pendant 13 ans dans le conseil stratégique chez BCG, ainsi que chez Zurich Assurance, où il a également été responsable des opérations de la vente et du marketing pour l'Amérique du Nord. Son expérience avec les intermédiaires dans le domaine de l'assurance lui a donné l'idée d'améliorer le courtage immobilier. Le Vaudois est licencié en économie politique et finance de l'université de St Gall (2004) et titulaire de la certification CFA, Chartered Financial Analyst.



Bestag est le comparateur Suisse de courtiers. Fondée en 2017 par le Vaudois Patrice Choffat, mais basée à Zurich, Bestag a développé une formule innovante permettant aux particuliers de vendre leur bien immobilier au meilleur prix. Cette formule combine trois éléments: la sélection des courtiers les plus qualifiés, l'évaluation du bien au juste prix et la rémunération du courtier à la performance.