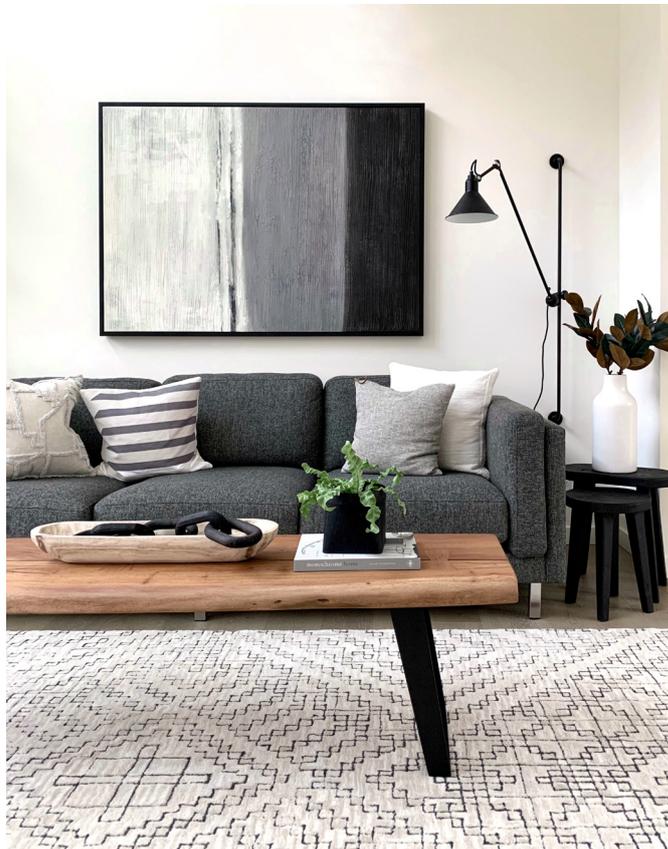


Le mandat de vente

Chacun son métier. Et si, au moment de vendre son bien, la tentation de jouer les agents immobiliers peut donner l'espoir d'économiser quelques sous, c'est le plus souvent illusoire car les risques sont importants. Les paramètres d'une vente réussie sont multiples et nécessitent des compétences professionnelles. A commencer par l'estimation du bien.

Des bases comme l'analyse de l'année de construction de l'objet à la vente, de sa situation, des matériaux utilisés, des finitions, des espaces etc. doivent être étudiés. Tout comme sa valeur vénale son rendement et le calcul de son prix intrinsèque. Mais aussi la recherche des pièces nécessaires en matière fiscale, cadastrales, éventuellement sa classification cantonale, etc. Autant d'éléments qui font appel à des connaissances professionnelles. Raisons pour lesquelles, il est vivement recommandé de confier la vente de sa propriété à un ou des agent(s) immobiliers qui en plus de leurs connaissances n'auront pas le poids de l'émotionnel. Mais attention, il s'agit d'abord de bien choisir à qui le confier et quel type de mandat de vente choisir.

Il est important de savoir que lorsqu'un mandat de vente est signé entre un vendeur et un courtier immobilier, ce dernier peut agir au nom du propriétaire pour toutes les démarches à entreprendre. Il peut aussi suggérer une éventuelle «mise en scène» pour mieux le vendre (voir fiche «Vendre un bien immobilier est un art») L'agent devra établir ou rechercher les certificats énergétiques nécessaires, vérifier l'existence de taux hypothécaires bloqués à un taux plus élevé que le marché, et même prendre des renseignements sur l'éventuel acheteur afin d'éviter toute arnaque. D'où l'importance qu'un mandat de vente soit détaillé et signé par les deux parties pour travailler en toute confiance.



Il existe plusieurs types de mandats lequel choisir?

Le mandat simple ou non exclusif

Ce type de document permet au vendeur de donner son bien à la vente à plusieurs agences immobilières sans exclusivité. A première vue il semble que ce soit un avantage par la multiplication des vitrines. A y regarder de plus près, c'est plutôt un désavantage en ce sens que, le même bien offert à la vente dans différentes agences et sur diverses plateformes va vite être assimilé à quelque chose de difficile à vendre. L'acheteur sera plus méfiant s'il voit fleurir la même annonce partout. L'autre désavantage est qu'un agent ne va pas dépenser autant d'énergie pour chercher un acquéreur, ni traiter cette vente en priorité. Se sachant en concurrence avec d'autres agences, il n'aura

pas intérêt à déployer beaucoup de temps, vu le risque de se faire coiffer au poteau par une autre agence.

Le mandat exclusif

C'est le plus courant. Exclusif veut dire qu'aucune autre agence ne peut travailler sur cette vente et même le propriétaire ne doit pas lancer des démarches actives lui-même. Ici, l'intérêt premier est que l'agent à qui le bien est confié va agir en votre nom avec une prise en charge complète. Il a avantage à ce que les choses se passent bien et rapidement. Donc il déploiera l'énergie nécessaire pour la réussite de cette vente. Un contrat exclusif peut être résilié en tout temps, ce qui laisse une grande liberté au vendeur de retirer sa vente s'il change d'avis.

Le mandat dit semi exclusif

Il s'agit en fait d'un contrat exclusif mais dans lequel un paragraphe stipule que, si le propriétaire a quelqu'un à proposer, il peut le faire. L'agent prendra alors à son compte les contacts et les démarches avec le potentiel acheteur comme si c'était l'agence qui l'avait d'abord rencontré. Il sera suivi, dès les premières questions jusqu'à la signature du contrat. Par contre, les honoraires d'agence seront réduits afin de tenir compte de la mise en contact par le propriétaire.

Le mandat vendez-louez

Cette prestation est totalement nouvelle et offerte depuis cette année par Homequest Immobilier (voir l'onglet Vendez + louez sur notre site). Il s'agit d'un mandat qui permet aux vendeurs d'obtenir de l'agence une garantie de relocation dans un lieu qui leur convienne et ceci en location.

Le changement, un déménagement, la crainte de ne pas trouver un lieu qui convienne sont souvent un frein à la vente. Surtout lorsque, l'âge aidant, les forces nécessaires à entreprendre toutes ces démarches sont défaillantes. Il s'agit ici d'un service, encore rare dans les régions, qui permet de décharger au maximum les personnes qui mettent leur bien à la vente.



Homequest Immobilier propose trois types de mandats.

1. Le mandat exclusif. En travaillant avec ses bases de données et sa recherche active, l'agent utilisera toutes ses compétences pour rapidement trouver le bon acquéreur. Sur demande du vendeur, il peut aussi inclure la possibilité que ce dernier ait déjà un acheteur. L'agent s'occupera alors de toutes les démarches administratives et diminuera les honoraires liés à la recherche d'un acquéreur.
2. Le mandat non exclusif à partager avec d'autres agences.
3. Le mandat vendez-louez dont l'agence est pionnière. Ce qui veut dire que, parallèlement à la vente du bien confié, l'agence recherchera une location adéquate qui permettra aux vendeurs de se reloger dans un environnement à leur convenance.

Homequest Immobilier se tient à votre disposition pour tout renseignement, pour une estimation, une vente, une location, ou comment étudier un mandat en toute transparence. N'hésitez pas à nous appeler, nous répondrons à toutes vos questions.