

Qu'est-ce qu'un (bon) Professionnel de l'immobilier ?

Beaucoup aujourd'hui s'interrogent sur le métier d'Agent immobilier !

... "pourquoi passer par une agence immobilière pour vendre ou acheter ?

... car après tout, on peut faire l'économie du coût, pas toujours justifier, d'un tel intermédiaire."

Cela est tout à fait exact ! ...lorsque cet intermédiaire vous laisse remplir le mandat de manière incomplète, en vous laissant déterminer vous-même le prix de vente de votre bien, sans tenir compte du marché, et sans vous permettre de vous appuyer sur son expérience pragmatique du terrain. Que de surcroît, cet "agent immobilier" vous laisse faire la visite - quasiment seul(e) - avec un(e) client(e) mal ciblé(e) qu'il vous a présenté(e). Et lorsque cet intermédiaire ne vérifie même pas la solvabilité de l'Acheteur, il vous fait encore perdre votre temps. S'il rédige en plus aussi mal le compromis que le mandat de vente, il risque aussi de vous faire annuler la vente. Il semblerait alors que dans ces conditions, il vaille mieux faire les choses soi-même plutôt que faire intervenir un(e) tocard(e).

Tout commence par la rédaction du Mandat de Vente :

- à la **CASE MANDANT** : votre agent immobilier a-t-il fait signer tous les propriétaires ? en vérifiant l'attestation notariée rattachée au bien ainsi que la dernière taxe foncière ? Vous a-t-il interrogé(e) sur votre état civil ? votre contrat de mariage ? le nu-propriétaire ? les usages-fruitiers ? la date d'acquisition du bien ? si vous êtes bien pleinement propriétaire et juridiquement capable ? ...etc
- à la **CASE DESIGNATION DU BIEN** : votre professionnel de l'immobilier a-t-il décrit de manière exhaustive votre bien ? en vérifiant les derniers comptes-rendus d'Assemblée Générale de l'immeuble s'il y a lieu ? les modifications intervenues sur le bien avec ou sans permis/autorisation ? a-t-il consulté les diagnostics techniques ? a-t-il vérifié s'il existe ou apparaît un désordre quelconque ? ...etc
- à la **CASE PRIX** : cet expert vous a-t-il conseillé(e) sur le prix grâce au moins aux deux méthodes recommandées par la Charte des Experts Immobiliers de France ?
..un prix doit autant se justifier auprès du Vendeur qu'auprès de l'Acheteur surtout en cette période de crise.

J'imagine que vous avez vérifié que ce "commerçant" a bien sa carte professionnelle et ses assurances obligatoires. Bien sûr, il vous a remis une copie du mandat avec une date limite de validité. Si vous êtes au juste prix, votre Agent immobilier diffusera-t-il votre bien de manière suffisamment efficiente sur les supports publicitaires les mieux adaptés, notamment ceux réservés aux professionnels de l'immobilier, et auprès de ses confrères via le SiA par exemple.

Il est aujourd'hui indispensable que tout bon professionnel soit adhérent d'un groupement, tel que le SiA, ou appartienne à un réseau, afin de partager le MANDAT EXCLUSIF que vous avez accepté de signer - pour n'avoir qu'un seul mandataire - avec lui seul.

Être Professionnel... dans l'immobilier

Écrit par Nicolas Zahar

Vendredi, 27 Février 2009 00:00

De cette manière, vous profitez du réseau des 200 agences immobilières adhérentes SiA sur Nice, et 500 professionnel(le)s d el'immobilier dans l'ensemble du département de Alpes Maritimes (06) sont à votre Service.

Auteur de cet article : Nicolas ZAHAR - Gestion de Patrimoine - Agent Immobilier - Expert immobilier