



**Des transactions immobilières plus longues.** Depuis 2012, la durée de vente d'un bien a doublé, entraînant une baisse des prix de 15 à 20 %.

## immocourtage

**« Un prix surestimé ne générera aucun retour et décrédibilisera l'objet. »**

Pour en savoir plus

**RYTZ & CIE S.A.**

Av. Alfred-Cortot 7  
CH-1260 Nyon  
Tél. +41 (0)58 810 36 00

Place de la Navigation 14  
CH-1006 Lausanne-Ouchy  
Tél. +41 (0)58 810 35 00

info@rytz.com - www.rytz.com

## immocourtage *Incertitudes économiques et contraintes réglementaires ont modifié le paysage immobilier. Comment faire face à ces nouvelles règles? Comment dénicher la perle rare parmi une offre immobilière toujours plus abondante? Comment accélérer la vente d'un bien? Fabien Rei, Directeur de RYTZ & CIE, explique l'importance de la présence d'un conseiller immobilier dans toute transaction immobilière.*

Carte maîtresse pour un vendeur, le « juste » prix de vente d'un bien est désormais le pilier d'une transaction intelligente et fiable. « Synthèse des qualités propres au bien et des caractéristiques du marché actuel, il doit également susciter l'intérêt des acquéreurs et être validé par une banque tout en respectant au mieux les objectifs et intérêts financiers du propriétaire, explique Fabien Rei. L'estimer seul serait une démarche aujourd'hui hautement risquée. »

Dès lors, s'appuyer sur un conseiller immobilier expérimenté permet de jouir de ses connaissances et des rouages du marché et ainsi accélérer la vente de son bien immobilier. En effet, un prix surestimé ne générera aucun retour et décrédibilisera l'objet... Et il sera difficile de corriger, dans un second temps, une première impression négative des clients potentiels.

Outre le prix adéquat, point de départ d'une vente judicieusement orchestrée, la stratégie de communication se doit d'être adaptée et maîtrisée. « Une bonne communication repose avant tout sur la qualité des photos, des brochures et des annonces ainsi que sur une maîtrise de la publication de l'objet dans la presse ou sur Internet. La notion d'exclusivité et de rareté permet aussi de garder un caractère de nouveauté et d'attirer l'acquéreur potentiel, évitant ces airs de « déjà vu » qui désintéressent durablement le client », souligne Fabien Rei, et d'alerter sur la surexposition de biens: « Rien de pire que ces réseaux qui, sous prétexte d'assurer une visibilité maximale au bien, « fusillent » en réalité celui-ci, par une surexposition contre-productive et dévalorisante! Quel acheteur ne serait pas déconcerté si un même objet lui est proposé successivement par les cinq agences contactées? »

### Une prise en charge complète de l'acquéreur

Offre de biens immobiliers très importante sur le marché, prix souvent inadaptés, formalités et démarches administratives... Acheter est loin d'être simple! « Tout comme un vendeur, un acquéreur doit pouvoir jouir de l'accompagnement d'un conseiller expérimenté à même de lui proposer des biens conformes à ses attentes et à son budget, commente Fabien Rei. Le processus d'acquisition étant long, souvent compliqué, les services d'un professionnel contribuent au succès de chacune des étapes de la transaction immobilière. »

L'accompagnement dans les démarches administratives est également un champ d'expertise indéniable que le conseiller immobilier offre à son client acquéreur en s'appuyant sur son expérience mais également sur des partenaires de qualité tant au niveau du financement, de la prévoyance et de la fiscalité que de la rédaction des actes authentiques (notaire), et ce en toute indépendance. « Le groupe SPG-RYTZ a notamment conclu un partenariat avec la société Defferrard & Lanz, spécialisée dans le conseil en financement immobilier, qui permet à tout acquéreur potentiel envoyé par le groupe SPG-RYTZ de bénéficier d'une analyse fiscale et de prévoyance en complément de la recherche de la meilleure solution de financements hypothécaires », explique Fabien Rei. Ce dernier point est d'autant plus important que la récente décision de la BNS d'abolir le taux plancher pour le franc suisse complexifie encore plus le processus d'acquisition en rajoutant ce paramètre « monétaire » qui touche particulièrement une région aussi « internationale » que l'Arc lémanique.

### Un partenaire polyvalent

Expert immobilier doublé d'un professionnel du marketing et de la communication, le conseiller immobilier offre l'avantage pour le vendeur d'optimiser son bien et, pour l'acheteur, d'être guidé dans l'ensemble de ses démarches. Intervenant à toutes les étapes tout en respectant les intérêts de chacun, le conseiller immobilier est aujourd'hui l'un des facteurs clés d'une transaction immobilière réussie. ■