La vente immobilière, un art où le courtier tient le premier rôle.

avril 27, 2023 Laurent Pannatier

Spread the love

La vente immobilière est un processus complexe et émotionnellement important pour les propriétaires qui cherchent à vendre leur bien. En effet, de nombreux pièges sont à éviter que ce soit lors de la fixation du prix, de l'approche commerciale ou du processus de concrétisation de la vente qui peuvent avoir des répercutions conséquentes.

Faire appel à un courtier immobilier peut dès lors faciliter ce processus.
De ce fait, ce spécialiste peut apporter une plus-value significative à la vente d'un bien immobilier. Evaluer la valeur d'une propriété au juste prix, déterminer l'approche adéquate favorable au processus de vente, mettre en valeur le bien au travers des bons supports et canaux de communication, négocier et assister les vendeurs dans les démarches juridiques, sont des étapes clés pour qu'une vente aboutisse avec succès. En outre, un courtier confirmé se doit de disposer également d'un large réseau d'acheteurs potentiels et de contacts lui permettant d'apporter des solutions concrètes et efficaces pour qu'un bien trouve preneur dans des délais raisonnables.

De plus, le courtier est un expert en matière de réglementations juridiques et fiscales liées à son secteur d'activité. Son accompagnement permet d'avancer sereinement dans un processus de vente et/ou d'achat, en optimisant ces aspects et en évitant les éventuels pièges. Véritable trait d'union entre vendeurs et acheteurs, il vise à trouver des solutions à chaque problématique rencontrée grâce à son expérience du terrain, son réseau de compétences et son expertise.

Si vendre sa maison ou son appartement peut paraître simple au premier abord, mener à bien une transaction reste un art complexe qui nécessite des compétences pluridisciplinaires et qui se doit d'être orchestrée avec professionnalisme. Un des exemples les plus concrets est la fixation du prix de vente. Un propriétaire mal encadré peut être tenté de définir un prix trop haut, ce qui aura comme conséquences un bien qui ne se vend pas et une perte d'attractivité sur le marché; le cas échéant, un prix trop bas peut être synonyme de pertes financières importantes.

Comme dans tout secteur, l'intervention d'un spécialiste s'avère donc nécessaire pour optimiser son expérience immobilière de vente ou d'achat. Avancer en toute sérénité et pouvoir compter sur un professionnel expérimenté, disposant d'un bon réseau et d'un portefeuille clients important, offre sans doute l'approche la plus confortable lorsque l'on parle de vente ou d'achat immobilier.

A PROPOS DE CE BLOG

Laurent Pannatier a fondé et dirige, depuis 2010, l'agence immobilière PROXIMMO spécialisée dans le courtage de biens immobiliers (vente/achat) en Suisse Romande.

Fort d'une équipe de 14 professionnels, PROXIMMO revendique son rôle de spécialiste du marché immobilier local. Basée à Lausanne, la société bénéficie d'une présence à Neuchâtel, Givisiez, Echallens et Montreux. PROXIMMO est une société familiale de taille humaine reconnue pour sa réactivité et les rapports privilégiés entretenus avec sa clientèle.

Multi-entrepreneur et autodidacte, Laurent Pannatier bénéficie d'une large expertise en matière de transactions immobilières et d'une expérience confirmée du terrain qu'il met à profit de ses clients privés, professionnels et/ou institutionnels. Père de famille et véritable passionné d'immobilier, Laurent Pannatier est convaincu que l'humain tient une place centrale dans son métier qu'il affectionne tout particulièrement et pour lequel il s'investit totalement depuis près de 15 ans.

>> Son profil LinkedIn