

Bien choisir son agent immobilier est capital pour la réussite de la vente

Les agences immobilières pullulent sur le territoire français et choisir un bon intermédiaire peut relever du défi. Voilà quelques conseils de Claude-Olivier Bonnet *, Directeur commercial de Drimki.com pour bien choisir à qui confier la vente de son bien immobilier.

La première chose est de s'assurer du professionnalisme de l'agent immobilier, notamment quant à son statut. Qu'il soit gérant ou commercial, il doit être capable de présenter sa carte professionnelle délivrée par la préfecture, lui permettant de se revendiquer comme agent immobilier. Par ailleurs, un bon agent doit pouvoir communiquer facilement un numéro d'enregistrement au registre du commerce et des sociétés, de produire l'ensemble des garanties d'assurance qu'il a contracté et de donner accès à son barème de commission.

Ensuite, un bon professionnel de l'immobilier ne se contentera pas de faire signer un mandat en ayant passé quelques minutes dans le bien à vendre. Au contraire, il devra prendre le temps de bien s'imprégner de l'endroit, afin de l'estimer au mieux, puis de demander à constater, voire à photocopier, l'ensemble des pièces justificatives de la propriété du bien par le vendeur (copie de l'attestation de propriété, pièce d'identité du mandant, copie des procès verbaux des AG...).

Car c'est bien une relation de confiance qui doit s'établir entre le vendeur, le mandant, et l'agent immobilier en charge de la vente. Et afin d'installer cette confiance, l'agent immobilier doit pouvoir apporter les réponses aux questions posées à travers un discours bien construit suivi par des engagements clairement décrits, voire mis sur papier. Le client pourra par ailleurs demander à contresigner la charte de qualité mise en œuvre au sein de l'agence.

Enfin, cette relation de confiance sera renforcée par un suivi adéquat à la mise en vente du bien. D'ailleurs, la loi prévoit qu'un intermédiaire se doit d'informer régulièrement son mandant du suivi de la vente. Un compte rendu régulier devra donc être mis en place avec l'agent immobilier afin de pouvoir, non seulement suivre l'évolution de la vente, mais aussi réajuster le prix de vente, si nécessaire.

En conclusion, plus l'agent est méticuleux et pointilleux, plus la vente pourra se faire rapidement et dans les meilleures conditions. Difficile de trouver un agent qui réponde à l'ensemble de ces caractéristiques, c'est pourquoi Drimki.com a sélectionné des agents immobiliers qui présentent les meilleurs atouts professionnels.

Et pour mieux s'assurer du professionnalisme des agents, des appels mystères, ainsi qu'un cahier des charges ont été mis en place afin d'apporter une véritable certification. Le Cercle Drimki permet ainsi d'accéder à un ensemble d'agences, rigoureusement sélectionnées selon une méthode performante pour réaliser des transactions immobilières. Ce choix repose sur une analyse de la base de données de l'agence et de son centre d'appel mais surtout sur la compétence des agents locaux à connaître la valeur exacte de leur « village ».

Contacts Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel / Julien Michon - 01 41 05 02 02

Au final, pour intégrer le « Cercle Drimki », les agences doivent prouver qu'elles sont juridiquement irréprochables et signer une charte qualité. Un accord tarifaire est aussi mis en œuvre et chaque agent reste libre de quitter le « Cercle Drimki » lorsqu'il le désire.

La prestation reste donc le meilleur gage de qualité d'un agent. C'est pourquoi, Drimki.com travaille avec ses agences partenaires pour offrir au particulier une méthode exclusive et terriblement efficace pour vendre son bien. Et la fixation d'un taux d'honoraire à 3,9% tout compris et payable uniquement en cas de succès vient compléter ce dispositif déjà bien fourni.

** Claude-Olivier Bonnet est également l'auteur de plusieurs ouvrages :*

- *L'art de la prospection : la rentrée du mandat avec Mitsou Darmouni (Broché - 1 juin 2005)*
- *L'univers de la vente (Broché - 1 juin 2005)*
- *Le mandat exclusif et les méthodes de closing : Rapprochement et conclusion de la vente (Broché - 3 mars 2008)*
- *Du mandat à l'acte définitif : La protection du droit à la commission avec Steven Carnel (Broché - 3 mars 2008)*
- *Du mandat à l'acte définitif : La protection du droit à la commission avec Steven Carnel (Broché - 1 juin 2005)*

Drimki.com en bref

Lancé en 2008, www.drimki.com est le site accélérateur de transactions immobilières. En utilisant l'ensemble des fonctionnalités d'Internet, le site propose de mettre en relation acheteurs et vendeurs de biens immobiliers à tous les niveaux de la transaction immobilière. Ainsi, Drimki.com propose des outils d'aide à la décision, notamment du côté vendeur avec son « Test Avant-Vente » qui permet d'évaluer l'intérêt des acheteurs pour un bien avant sa mise en vente. Un outil qui permet d'accélérer de fait les transactions immobilières. Enfin, grâce à un réseau d'agences immobilières sélectionnées à travers l'ensemble du territoire national, Drimki.com s'associe aux meilleurs professionnels pour réaliser des ventes rapides et efficaces en 42 jours moyens. Drimki.com, c'est aujourd'hui plus de 70.000 annonces en ligne, 300 000 connexions et 20.000 estimations par mois et plus de 2.000 personnes déjà séduites par le « Test Avant-Vente ».

Contacts Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel / Julien Michon - 01 41 05 02 02
21-23, rue Klock - 92110 Clichy - galivel@galivel.com - www.galivel.com