



Experts en **Performance Commerciale d'Ensemble** des entreprises

*Un article extrait des tribunes de leur site-internet,
ecrit suite à un absurde projet de loi avorté*

<https://www.maven.fr/la-tribune/>

Tribune Christophe PRAUD du 5 janvier 2015

L'inutile profession d'agent immobilier

Quoi mieux qu'un projet de loi soufflée à l'oreille de quelques députés en mal d'existence ou d'intelligence pour légitimer l'illégitime ! A travers l'improbable idée proposée par deux députés, Sylviane Bulteau et Jacques Cresta, d'interdire les transactions immobilières de particulier à particulier, nous avons atteint l'apogée de l'inconsistance et les méandres de la méconnaissance. Réformer pour améliorer, voilà la vraie noblesse législative !

Interrogeons-nous sur ce qui pousse les particuliers vendeurs d'un bien immobilier à se soustraire de l'action d'un agent immobilier. L'inefficacité probablement, l'indécence des frais assurément et **certainement la valeur ajoutée devenue inexistante**. Qui a vendu ou acheté un bien immobilier par le biais d'un agent a pu constater l'inutilité dans bien des cas de ce dernier. Qui mieux qu'un agent immobilier peut vous proposer un appartement 4 pièces alors que vous cherchez une maison, qui mieux qu'un agent immobilier peut vous faire visiter un bien en le découvrant quasiment avec vous. Combien de fois faut-il relancer pour obtenir un DPE ou une copie du contrat de copropriété ? Combien de fois faut-il relancer pour savoir s'il a rentré un nouveau bien ? Combien de fois ne vous rappelle-t-il pas ? La liste des carences est longue.

Ils ne doivent leur survivance économique qu'au caractère indécent et infondé des frais qu'ils perçoivent lors d'une transaction. C'est d'ailleurs aussi pour cela qu'il y a tant d'agences immobilières dans votre ville pour si peu de biens sur le marché.

Cela s'explique aussi par le fait que c'est **un des rares métiers où le vendeur choisit et mandate un tiers** pour trouver un acheteur et que c'est ce dernier qui paie la « prestation ».

J'ai vérifié, moi, en tant que chef d'entreprise, quand je mandate une société pour me rendre service, me mettre en relation ou me faciliter la vie, en général la facture arrive chez moi.

Ce qui est encore plus grave, c'est que l'équation économique est carrément en défaveur de l'acheteur, je m'explique : le vendeur définit le prix de vente de son bien et confie à un agent le soin de trouver un acheteur, et accepte de facto la commission souhaitée par celui-ci. Normal il ne la paie pas. Sachant qu'il y a toujours une grande divergence de vue entre le prix de vente souhaité par le vendeur et la proposition de l'acheteur, le prix ne peut que bouger à la baisse. Alors que les négociations échouent sur les premiers acheteurs potentiels, le vendeur, conscient de sa gourmandise consent des efforts successifs à la baisse. Plus le temps avance plus l'action de l'agent devient légitime car au bout de 30 visites infructueuses et de discrédit vis à vis des acheteurs précédents, le prix du bien commence à se rapprocher de celui du marché et c'est à ce moment que l'acheteur providentiel, voyant le bien au bon prix et au bon endroit, sanctuarise la transaction. Il paye aussi au passage l'inconsistance d'un agent immobilier qui, aveuglé par un mandat, n'a pas su montrer de rigueur au point de rendre raison à l'acheteur pour qu'il définisse le bon prix tout de suite. Bref l'acheteur fait 3 visites et en paye 30.

Dans ce procédé il n'y a qu'un gagnant, c'est l'agent immobilier car quelque soit la forme et le temps que prendra la transaction, il encaissera une commission définie à l'avance et ce quelque soit le rapport à l'efficacité.

Si je veux être un peu dur, l'agent encaisse bien souvent une commission disproportionnée pour avoir fait visiter un bien que l'acheteur a généralement trouvé sur son site ou sur un autre, pour avoir ouvert des placards en pensant y trouver un dressing alors qu'il y a des compteurs électriques, pour avoir adressé par mail des documents établis par d'autres comme les diagnostics énergétiques ou encore les plans d'architecte. A ce niveau une plateforme internet et des visites virtuelles feraient l'affaire.

Avec tout ça, il est un peu normal que les particuliers se détournent de cette profession en tentant des transactions directes. **Ils aiment de moins en moins payer pour rien**, surtout en ce moment.

C'est une profession qui doit se remettre en cause commercialement et se poser à nouveau la question de **la valeur ajoutée qu'elle doit apporter**. Sinon le marché et les clients décideront

pour eux de leur avenir.

Plutôt que de légiférer, nos députés feraient mieux de se pencher sur ce qui sert l'économie plutôt que sur ce qui la dessert. La première des choses à faire serait peut-être de faire porter la commission de l'agent par le vendeur et non l'acheteur. Vous verrez comment les agents immobiliers feront des efforts pour prendre le mandat puis pour sortir le bien rapidement en ayant une vraie réflexion sur leur performance commerciale. Allez, pour ça, je veux bien une petite loi !