



Trends/Tendances
05/02/2025 - 12:14

Acheter ou vendre sans agent immobilier: un coach immobilier, une bonne idée ?

Un coach immobilier accompagne ceux qui souhaitent vendre leur bien sans avoir à payer les frais d'un agent immobilier. Mais combien coûte ce service et quels sont les risques ?

Jusqu'à récemment, il n'existait que deux façons de vendre son bien immobilier: soit faire appel à un agent, soit le vendre de manière indépendante. Cette dernière option était néanmoins moins prisée par crainte de mal faire. On ne vend ni n'achète une maison tous les jours. Beaucoup, craignant de ne pas tirer le maximum de leur bien ou de ne pas parvenir à le vendre, optaient pour la prudence et confiaient la vente à une agence immobilière.

Cependant, le marché de l'immobilier évolue. Avec l'avènement des plateformes immobilières, de plus en plus de vendeurs potentiels se demandent s'ils ne peuvent pas vendre eux-mêmes leur bien en publiant des annonces en ligne. Une tendance qui a fait émerger une nouvelle profession : celle de coach immobilier. Cette approche ouvre une troisième voie, située à mi-chemin entre l'agent immobilier et la vente en solo.

Le principal objectif est bien entendu d'éviter la commission des agents immobiliers, qui s'élève en moyenne à 3,5 % (TVA incluse), tout en bénéficiant d'un minimum d'encadrement.

Un coach immobilier propose un accompagnement aux particuliers souhaitant vendre leur bien par eux-mêmes, sans passer par une agence. Sa mission est d'aider à bien vendre un bien en mettant en valeur ses atouts. Il peut également s'occuper de certaines formalités administratives, aider à fixer un prix ou encore donner des conseils de mise en valeur du logement comme du Home Staging. Il peut aussi rédiger l'annonce, aider à réaliser des photos professionnelles du bien, mettre en place une visite virtuelle, voire réaliser une étude de marché.

En revanche, il ne peut pas servir d'intermédiaire à la vente immobilière, un domaine strictement réglementé. Les visites et la conclusion du compromis sont donc laissées aux vendeurs.

Les coachs immobiliers proposent généralement des formules à prix fixe. Toutefois, ces tarifs peuvent varier considérablement. En général, ces formules incluent des photos professionnelles, une annonce sur des plateformes spécialisées et des conseils sur la vente.

Certains offrent des packs de base à partir de 1 000 euros, tandis que d'autres demandent plus du double. Il faut également se méfier des frais additionnels qui peuvent rapidement alourdir la facture. Comparer les offres et bien définir ses besoins en amont est donc essentiel.

Par ailleurs, organiser et réaliser les visites soi-même est chronophage. Il ne faut donc pas sous-estimer l'investissement en temps dans son calcul.

Si les coachs immobiliers peuvent représenter une alternative intéressante, il est important de noter que ce métier n'est pas réglementé. Cela signifie que n'importe qui peut se déclarer coach immobilier. Il faut donc être vigilant face aux risques d'arnaques. « Il y a à boire et à manger dans le coaching immobilier. Il faut donc être prudent et bien se renseigner avant de faire appel à ce type de service. » précise Charlotte De Thaye, directrice de Federia, la fédération des agents immobiliers francophones de Belgique.

D'autant plus que le coaching est un service payant sans garantie de vente. La somme devra être déboursée qu'il y ait vente... ou non. À l'inverse, les agents immobiliers sont rémunérés selon le principe du "no cure, no pay", c'est-à-dire uniquement si la vente aboutit.

La Federia rappelle également que leur profession repose sur un cadre légal strict et des compétences spécifiques. Contrairement aux coachs, ils sont soumis à un code de déontologie et doivent suivre une formation continue. Ils peuvent être radiés de la profession en cas d'infraction avérée. « L'agent immobilier va conseiller et guider son client pour éviter les mauvaises surprises. Et contrairement aux coachs, il engage sa responsabilité en cas d'erreur », précise Charlotte De Thaye, directrice de Federia.

L'arrivée des coachs immobiliers pousse néanmoins le secteur à s'adapter. Les agents immobiliers doivent redoubler de pédagogie pour démontrer leur valeur ajoutée. « Comme dans toute profession, il faut évoluer avec son temps et s'adapter au marché. Les agents doivent être créatifs et répondre aux besoins de leurs clients », explique Charlotte De Thaye.

C'est pourquoi certains agents immobiliers proposent des services plus flexibles, avec des prestations à la carte. « On observe de plus en plus d'agents qui offrent des formules allégées, permettant au client de choisir certaines missions spécifiques sans souscrire à un service complet. »

Tous les jours, une sélection des news économiques les plus importantes.