

Les courtiers en travaux et assurances : les copilotes de vos projets immobiliers

4 décembre 2012

Faire appel à un courtier, ça ne coûte pas plus cher, bien au contraire, en plus cela vous fait gagner du temps et il vous garantit un travail de qualité.



Qu'est-ce qu'un courtier en travaux ?

La réponse de Nicolas :

« Mon rôle consiste à **mettre en relation des personnes qui souhaitent réaliser des travaux** (les porteurs de projets) **avec les entreprises du bâtiment.** »

Le courtier en travaux n'est ni l'architecte, ni le conducteur des travaux. Il ne se substitue à aucun autre professionnel du secteur. Il a un rôle complémentaire.

« Le courtier intervient en amont : découverte du projet, conseils, recommandations et mises en relation avec les artisans. »

Voici quelques exemples.

Tranquillité, conseils et qualité

Votre projet ? Refaire votre salle de bains. Mais vous ne savez pas qui contacter (2) :

- quel plombier choisir ?
- qui sera le meilleur maçon ?
- quel est le peintre le moins cher ?

« Autant de questions pour lesquelles **votre courtier en travaux vous conseillera** et vous guidera vers le meilleur choix, tant **sur les travaux à réaliser** (peinture ou carrelage, douche à l'italienne ou baignoire Balnéo, emplacement des prises de courant, etc.) que **sur les normes à respecter, la législation** en vigueur, **les données techniques.**

Il sera force de proposition, vous informera sur les dispositifs fiscaux à mettre en œuvre afin de **diminuer le coût des travaux, détaillera point par point le devis avec vous** et enfin il s'assurera de façon continue que l'**entreprise** qu'il vous présente soit **fiable, qualifiée** et engagée pour réaliser votre projet. »

Vous gagnez donc du temps sur les démarches, vous gagnez aussi en compréhension, puisque c'est un professionnel qui vous donnera des conseils utiles et vous gagnez en tranquillité car les artisans (ou entreprises) choisis sont des professionnels confirmés et sérieux.

Vous allez aussi gagner de l'argent (économiser) !

Des économies et encore plus de tranquillité !

Nicolas nous donne 3 nouveaux exemples :

- La semaine dernière, une entreprise que je référence est intervenue pour remplacer quelques tuiles cassées. Bilan pour le client : **une économie de 500€** ! Simplement parce que mon artisan est au prix du marché.



- Même chose pour le local technique d'une piscine, en passant par mes services, **le client a économisé plus de 900€** !

- Ou encore cet autre client qui souhaite refaire sa terrasse. **Le maçon qui était passé avant moi avait juste oublié de lui dire que des fondations étaient à prévoir**, ce qui semblait pourtant évident.

A chacun son métier

Comment est née cette idée ?

« J'étais directeur d'agence pour le compte d'un distributeur de matériel de chauffage et climatisation.

Ma clientèle était composée principalement d'artisans (plombiers, chauffagistes). J'étais alors très souvent sollicité par mes artisans pour les accompagner sur le terrain chez leurs clients **pour présenter mes produits et finalement « vendre » leurs propres devis**. J'ai assez rapidement compris que les artisans, ce qu'ils aiment, c'est avant tout leur travail manuel.

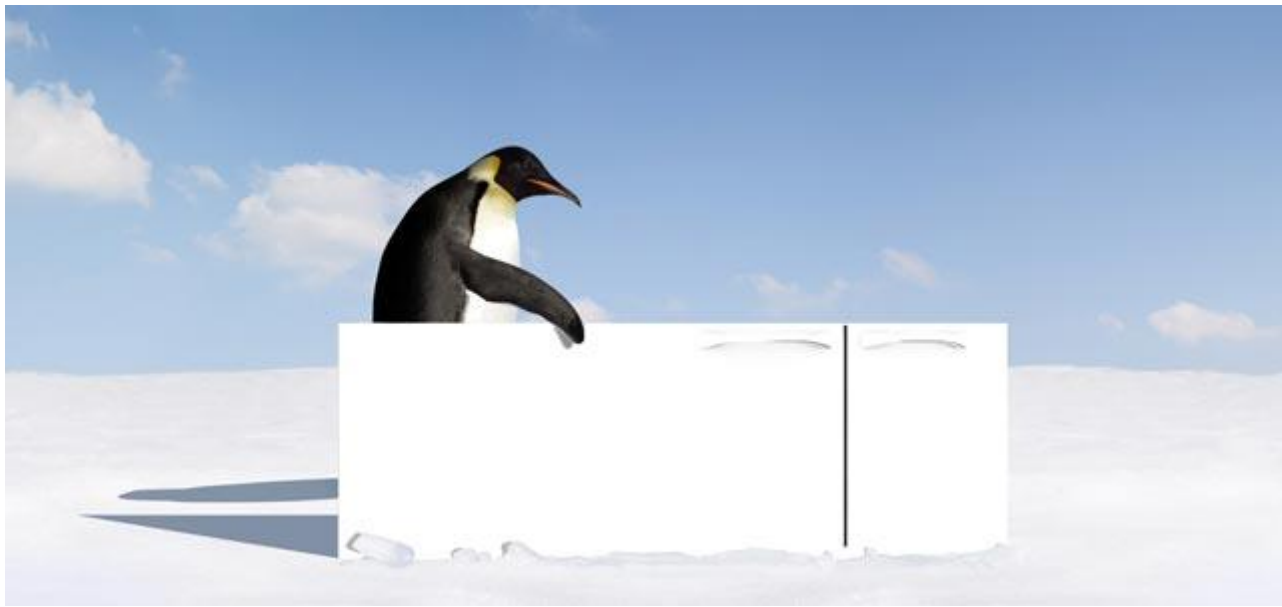
Le commercial, l'administratif et notamment la relance de devis représentent des contraintes et ils acceptent assez facilement de s'en décharger.

Dans le même temps, des particuliers s'arrêtaient souvent à l'agence **pour me demander si je ne connaissais pas un bon plombier** ou un bon chauffagiste.

Tout le monde y gagne, le pro n'a plus à démarcher et à commenter ou suivre ses devis, **il peut donc se consacrer pleinement à son cœur de métier et réaliser plus de chantiers**.

Le particulier quant à lui (ou le porteur de projet) n'a plus à se poser la question de savoir qui contacter ou si l'entreprise en question est fiable et honnête. »

Ne pas vendre des frigos aux pingouins !



Le métier de courtier est donc un métier d'avenir et « intelligent ».

Pourquoi ?

Tout simplement parce que le courtier a compris une chose essentielle et tellement évidente : **l'important, c'est le client.** Il faut donc l'écouter, le conseiller, lui permettre d'économiser et lui proposer des solutions qui répondent à ses besoins.

Le courtier en travaux a pour mission de vous aider dans vos démarches, pas de vous forcer à acheter un produit qui ne réponde pas à vos besoins.

On peut résumer cela en une phrase inspirée de la mascotte d'Assurance de Prêt Online : **ne pas essayer de vendre des frigos aux pingouins !**