

40
pages
de conseils

Guide

PLACEMENTS

2022



ARGENT

Les néobanques
sont-elles
vraiment sûres ?

IMMOBILIER

L'avis du Revenu
sur les chasseurs
d'appartement

SPÉCIAL NOËL

Notre sélection
de cadeaux
bleu, blanc, rouge

VÉLO ÉLECTRIQUE

Roulez bien assuré !

IMPÔTS

Profitez des dernières réductions



M 01355 - 289H - F: 4,90 € - RD





seurs immobiliers (FFCI). Vous aurez la garantie que tous les inscrits remplissent ces obligations de diplôme ou d'expérience, de formations et d'assurances professionnelles, qu'ils ont signé une charte de bonne conduite et qu'ils pratiquent leur profession conformément à la déontologie de leur fédération. «Les clients qui choisissent des membres de ces fédérations ont également la possibilité d'avoir un recours en cas de manquement», précise Patrick Martinez, directeur et fondateur de Parlez-moi de Paris.

Un professionnel à l'écoute

Ensuite, tout est histoire de bonnes impressions, de bons retours d'expérience. **Interrogez vos proches** qui ont fait appel à ces professionnels ou faites comme Gwenaëlle Biron qui a mené une véritable enquête pour trouver son interlocuteur (► lire son témoignage page 20). Préférez un «chasseur» à votre écoute, qui vous suivra du début jusqu'à la fin du mandat.

Aujourd'hui, «certains segmentent l'activité, aidés par la technologie (visite en 3D, dématérialisation des documents, etc.)», confie un chasseur immobilier. Ces structures conviendront à certains clients à l'aise avec les technologies et moins à d'autres à la recherche d'un service sur mesure. C'est pourquoi **n'hésitez pas à poser des questions sur la manière de travailler** de vos interlocuteurs, sur qui fait quoi? Rappelez-vous que ces professionnels ont **une obligation de moyens et non de résultats!**

Des honoraires de 2 à 5% du prix de vente

Ces professionnels vous font gagner du temps, rien que pour la phase de recherche. Chaque société a sa manière de procéder, mais tous rencontrent leurs clients, en di-

rect ou en visioconférence, pour comprendre leurs besoins et hiérarchiser leurs souhaits. «Si le projet est trop ambitieux, nous aiguillons les clients sur sa faisabilité», indique Christine Pelosse, présidente de la FNCI. De votre côté, il convient de bien définir votre projet et réunir les documents qui appuieront son financement. «On ne commence jamais une recherche si le financement n'est pas validé, avec un accord de principe de la banque ou du courtier», précise Patrick Martinez.

La prospection démarre une fois le mandat de recherche établi: il doit préciser le type de bien, sa localisation, la durée du mandat et les honoraires. La durée du mandat est en général de trois mois, renouvelable ou non. Quant aux honoraires, ils varient de 2 à 5% du prix de vente. Ils sont soit fixes, soit variables en fonction du prix de vente du bien immobilier et **viennent s'ajouter aux frais de l'agent immobilier** lorsqu'il y en a un.

Attention: vous n'avez **rien à verser au chasseur immobilier à la signature du mandat** de recherche, ce serait contraire à la loi Hoguet. Vous acquitterez votre dû uniquement le jour de la signature de l'acte définitif chez le notaire.

Ils sont vos yeux et vos oreilles

Les chasseurs traitent peu de dossiers en même temps, trois à quatre en général. Ils travaillent sur un secteur géographique particulier, principalement dans des zones tendues, et sur des types de biens pour les particuliers (résidence principale, secondaire, investissement locatif) mais aussi pour des professionnels (bureaux, locaux d'activités, etc.). **Ils se chargent plus rarement de trouver des locations.**

Leur valeur ajoutée? Grâce au bouche-à-oreille et à leur réseau (agents immobiliers,

Chasseurs immobiliers : ce qu'ils peuvent vous apporter



notaires, relations, anciens clients...), ils présentent la plupart du temps des biens qui ne sont pas encore affichés en agence ou visibles sur les sites Internet d'annonces, ou peuvent vous obtenir un rendez-vous de visite avant que l'agent immobilier ne mette le bien en vitrine. Ils épluchent une bonne centaine de propositions pour n'en retenir qu'une dizaine qu'ils visitent au préalable : c'est le premier filtre, car ils n'en retiendront au final qu'une poignée.

Non seulement, les chasseurs immobiliers vous déchargent de ces recherches longues et fastidieuses mais également vous fournissent toutes les informations pour prendre une décision. « Notre plus-value, c'est entre autres de collecter le maximum d'éléments en amont en allant prévisiter (quand cela s'avère possible en termes de temps), visiter et revisiter le bien », raconte Éric Massat, secrétaire national de la FFCL.

Autre intérêt : ils font preuve d'objectivité sur le bien en présentant ses qualités ou en apportant des solutions lorsqu'un point pourrait freiner l'acquéreur. « Nous conseillons nos clients, nous ne modifions pas les critères, explique Florian Marjole. Par exemple, si un client insiste pour avoir absolument un séjour de 30 m², nous lui expliquons qu'une pièce légèrement plus petite mais bien agencée pourrait convenir. »

Ils se penchent sur les éventuelles nuisances de voisinage, supportables ou non ; étudient la santé de la copropriété, les travaux à prévoir ou votés et leur charge financière ; avertissent des contraintes de la mitoyenneté ; demandent les diagnostics, etc. « Nous avons un devoir de conseil. S'il y a un problème qui peut grever la valorisation de l'appartement, nous sommes censés informer notre client, explique Patrick

Martinez. Cela peut être le cas dans un appartement lorsqu'un mur porteur a été supprimé sans accord ou lorsqu'un Sanibroyeur a été installé sans autorisation de la copropriété. Nous demandons aux notaires les documents relatifs à ces questions et nous en informons notre client qui prend sa décision en toute connaissance de cause. » Pour les clients investisseurs, les impératifs sont différents car ils attendent une rentabilité. « Nous faisons attention à la localisation, à l'entretien de l'immeuble, vérifions les prévisions de gros travaux, le niveau des charges, la pertinence de l'investissement par rapport à l'encadrement des loyers, etc. », énumère Patrick Martinez. Une tâche d'autant plus cruciale que beaucoup d'investisseurs ne se déplacent pas pour voir le bien.

Une aide précieuse à la négociation

Passer par un chasseur immobilier, c'est un sérieux gain de temps et également une aide précieuse pour éviter les écueils que bien des acheteurs ne pourraient déceler. C'est aussi acheter au juste prix. Grâce aux différentes bases de données dont ils disposent et leurs connaissances du marché, ils peuvent donner une estimation fine du bien.

Libre au client d'accepter ou non cette proposition pour faire une offre. Lorsqu'ils l'estiment justifiée, les chasseurs immobiliers peuvent tenter une négociation ou conseiller de se positionner au prix si le bien est rare, que le nombre de visites est important ou qu'il y a déjà des offres.

Ces professionnels vous conseillent, vous fournissent un maximum d'informations pour vous décider en toute connaissance de cause. Mais c'est vous qui aurez toujours le dernier mot. ■

MYRIAM SIMON



TÉMOIGNAGE

“Je visitais tout ce qu'ils me proposaient car ils tombaient toujours juste”



Gwenaëlle Biron
(Paris)

Je cherchais un appartement dans l'ancien, même avec travaux, clair, calme, en étage élevé, dans le quartier d'Auteuil à Paris. Après un an de recherches assidues, mais infructueuses, et avec mon

emploi du temps chargé, le recours à un chasseur immobilier m'a paru la solution idéale. J'ai visité les sites Internet des fédérations et choisi l'agence Cosim. Ces professionnels étaient à l'écoute. Ils se sont déplacés un soir chez moi et ont pu se rendre compte de mon style de vie. Nous avons discuté du projet et de l'adéquation entre mes souhaits et mon budget.

J'ai signé un premier mandat de trois mois, puis visité cinq biens, mais sans coup de cœur. Ils ont accepté de signer un nouveau mandat cette fois-ci à Versailles qui a été suivi de la visite de cinq appartements et le sixième fut le bon. Il n'était pas en étage élevé, mais il était clair. S'ils me proposaient un appartement, c'est qu'il pouvait me plaire.

J'ai été la deuxième à visiter ce bien, mais il y avait déjà une offre et les visites se succédaient après moi. Il fallait faire vite ! Cosim m'a conseillée de rédiger immédiatement une offre au prix. Et comme ils avaient déjà tout mon dossier, ils ont défendu ma proposition, transmis tous les documents pour convaincre le propriétaire. Ils m'ont ensuite accompagnée chez le notaire pour le compromis et fourni une liste des choses à faire pour le déménagement ainsi que des coordonnées d'architectes. L'un d'eux se chargera d'ailleurs des travaux.

CARNET D'ADRESSES

• Cosim

94, rue Saint-Lazare Paris
Tél. : 01 53 16 19 25
www.cosim.fr

• Domicilium

15, rue Saint-Bernard
Toulouse
Tél. : 05 62 27 22 60
www.domicilium.fr

• Homelike Home

16, rue Saint-Marc Paris
Tél. : 06 60 48 02 29
www.homelikehome.com

• Mon Chasseur Immo

621, rue Georges-Meliès
Montpellier
Tél. : 04 11 93 72 49
www.monchasseurimmo.com

• Parlez-moi de Paris

33, rue de Naples Paris
Tél. : 01 55 95 67 18
www.parlezmoideparis.com

• Perle Rare

12, rue de Castiglione Paris
Tél. : 01 42 60 80 88
www.perle-rare.com

