

LE GUIDE ULTIME

POUR CONCRÉTISER VOTRE ACHAT IMMOBILIER

 **EN 2018**

#Introduction

Un jour, un de mes amis passionné d'immobilier, au détour d'une discussion m'a dit :

« Connais-tu un marché où il faut ? »

- Faire le tri entre des centaines de références
- Devoir en essayer entre 20 et 40 sachant que cela te prend plusieurs heures à chaque fois et que ce n'est pas toujours agréable
- Être en face d'un vendeur qui n'a aucun intérêt à te faire plaisir et te simplifier la vie, car tu n'es pas son client
- Devoir te décider parfois en quelques heures, voire minutes
- Sans être sûr de payer le bon prix
- Sans être sûr que tu n'aurais pas pu trouver mieux et moins cher juste à côté
- Sachant que c'est le plus gros achat de ta vie, qu'il va te coûter 10 à 20 ans de salaires et que tu ne vas pas pouvoir le rendre sous 15 jours... »

Cela a été pour moi une forme de révélation. « Voilà, c'est cela, il faut répondre à ce problème ! »

Comment se fait-il que l'immobilier encore aujourd'hui soit le secteur avec l'écart le plus énorme entre l'importance financière & émotionnelle de l'achat et la pauvreté de l'expérience proposée aux acheteurs ?

Une bizarrerie assez française, presque un scandale qui surprend beaucoup d'acheteurs qui ont vécu ou démarrent un projet d'achat.

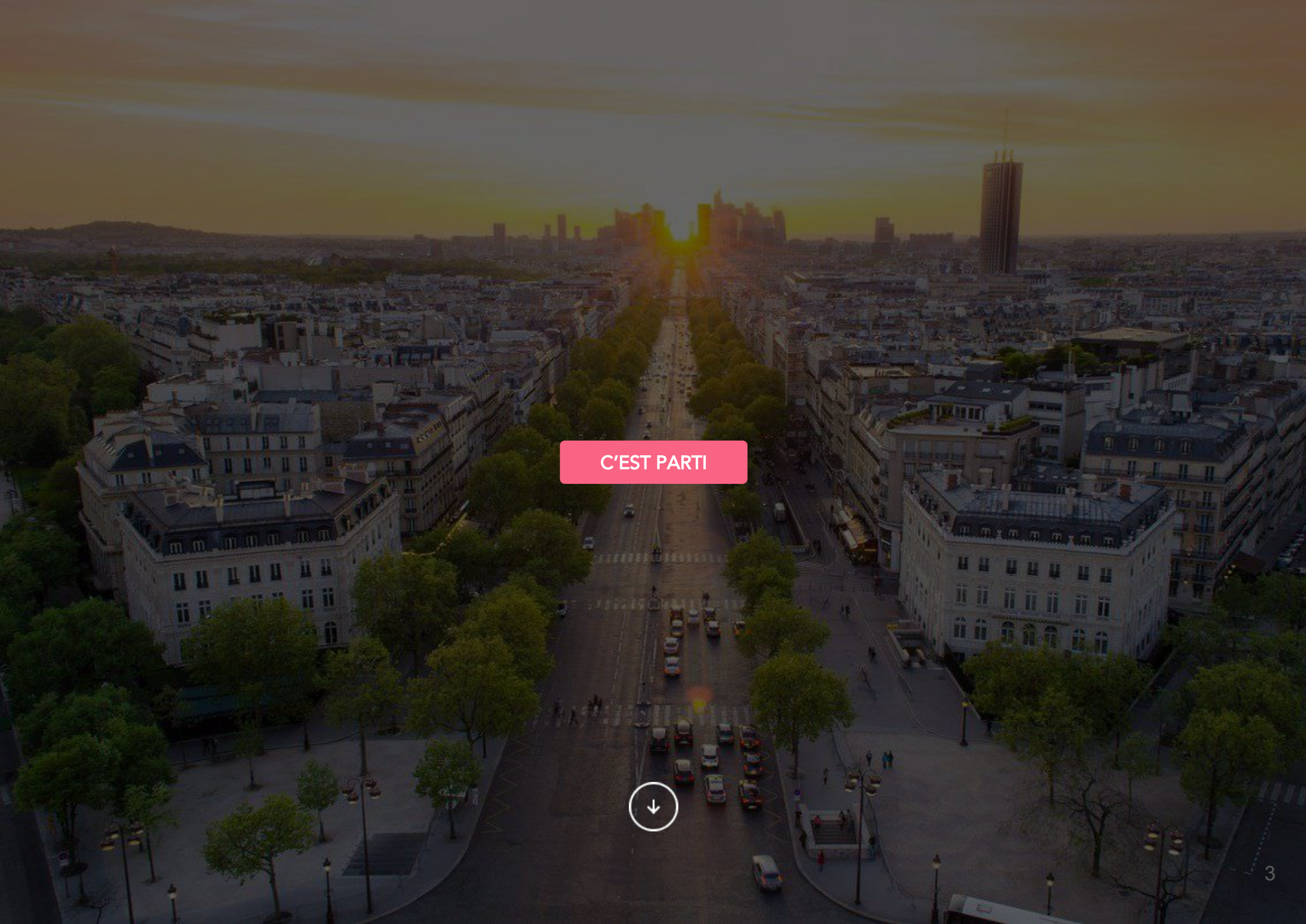
C'est ce qui nous a amené avec Stéphane à créer Je Rêve d'une Maison. Notre mission : rendre l'achat immobilier efficace, agréable et accessible. Nos clients : les acheteurs, et uniquement les acheteurs. Depuis 2016, nous avons accompagné avec succès plusieurs centaines de clients à Paris, en banlieue parisienne, parfois en province, de primo-accédants, de familles qui veulent s'agrandir ou juste se faire plaisir avec des biens d'exception, d'expatriés qui préparent leur retour en France, d'investisseurs ou encore des acheteurs de résidences secondaires. Notre plus grand plaisir et celui en particulier de nos 20 « home catchers »: entendre la joie de nos clients au téléphone quand nous leur annonçons que l'offre a été acceptée...

Que vous soyez ou non un jour un de nos supers clients, cet ebook vise à vous donner, à vous acheteurs, **les codes et les secrets** méconnus de ce marché immobilier tel qu'il est et sera encore en 2018, pour vous aider à être plus efficace et concrétiser votre achat immobilier.

Bonne lecture.

Eric Chatry
Cofondateur de Je Rêve d'une Maison





C'EST PARTI



CHAPITRE 1

Comprendre le marché

1. Le marché immobilier est redevenu dynamique en 2017 _____ 7
2. Paris brûle t-il ? En tout cas, c'est chaud _____ 8
3. La recherche sur internet est un véritable parcours du combattant _____ 9-10
4. Les portails ne sont pas "pensés" acheteurs _____ 11-12
5. Acheter sur LeBonCoin & Co n'est pas simple _____ 13
6. Acheteurs, vous n'êtes pas le client des agents immobiliers _____ 14-16
7. Le Off Market est une légende urbaine _____ 17

CHAPITRE 2

Se connaître soi-même

1. Préparez-vous à l'ascenseur émotionnel _____ 19-20
2. Sachez bien pourquoi vous voulez acheter _____ 21
3. Sachez établir vos vraies priorités _____ 22-25
4. Apprenez à ne faire que des concessions utiles _____ 26
5. Cultivez votre ouverture à des villes & quartiers méconnus _____ 27
6. Soyez malins au carré si vous changez pour un bon collègue à Paris _____ 28
7. Méfiez vous du "syndrome du locataire acheteur" _____ 29
8. Propriétaires, ne vous mettez pas sous pression en vendant trop vite _____ 30

CHAPITRE 3

Être efficace

1. Pour une culture de l'exigence au service des acheteurs _____ 31
2. Apprenez à mieux décoder les photos _____ 32
3. Devenez un vrai ninja du langage immobilier _____ 33-34
4. Considérez votre projet comme un "Full time job" _____ 35
5. Bouclez le financement avant de visiter _____ 36
6. Soyez prêt à dégainer une offre au prix à la 1ère visite _____ 37
7. Ne vous découragez pas si vous ratez la pépite _____ 39

CHAPITRE 4

Acheter au bon prix

1. Retracez l'historique du bien en vente _____ 1
2. Mettez en avant vos atouts d'acheteur _____ 2
3. Benchmarkez le bien pour fixer votre prix cible _____ 3
4. Relisez ces citations bonus pour être convaincant _____ 4
5. Jouez sur le relationnel agent et propriétaire _____ 4
6. Soignez la rédaction de l'offre d'achat _____ 5

CHAPITRE 5

Acheter sans risque

1. Exploitez à fond les possibilités de revisite pour les travaux _____ 8
2. Soyez exigeant(e) sur le choix de votre notaire _____ 9
3. Soyez parano une fois dans votre vie avant le compromis _____ 10
4. Tirez au mieux les conséquences de la "due diligence" du bien _____ 11
5. Restez vigilant(e) du compromis à l'acte authentique _____ 12

CHAPITRE 6

Se faire aider

1. 10 raisons pour prendre un chasseur _____ 14
2. 10 raisons pour ne pas prendre un chasseur _____ 15
3. Trouvez le chasseur qui vous correspond _____ 16
4. Soyez au clair sur le coût et le modèle du chasseur _____ 17
5. Vérifiez l'alignement total avec vos intérêts _____ 18
6. L'exclusivité est une chance _____ 19

BONUS

Qui sommes-nous ? _____

80-90

CHAPITRE 1

Comprendre

7 insights sur le marché immobilier



#1

Le marché immobilier est redevenu dynamique en 2017

8 chiffres à savoir

Le marché immobilier en France retrouve depuis 2017 une forte dynamique. En cause : l'afflux d'acheteurs, notamment de primo-accédants fin 2016 en raison d'une crainte de hausse des taux d'emprunt, couplée à la légère amélioration du climat économique et du pouvoir d'achat des ménages. Le moral des agents immobiliers et des vendeurs est donc au beau fixe. Pour les acheteurs, même si c'est le moment d'acheter, c'est parfois très compliqué !

58%

de propriétaires en France...
un chiffre stable depuis 15 ans ... (1)

32%

de primo accédants, 40% secondo,
16% invest loc, 12% rés.
secondaires (2)

968 000

transactions minimum dans
l'ancien en France en 2017 ... (3)

1 bien sur 30

change donc de main
chaque année ! (4)

1,5%

taux d'emprunt à 20 ans...
Les taux continuent à être bas (5)

+0,2%

seulement de hausse des taux à 20
ans après le rebond de Nov 2016 (6)

1 mio

de transactions en vue dans
l'ancien en France dès 2018 ... (7)

96%

des notaires optimistes
sur l'évolution du marché (8)

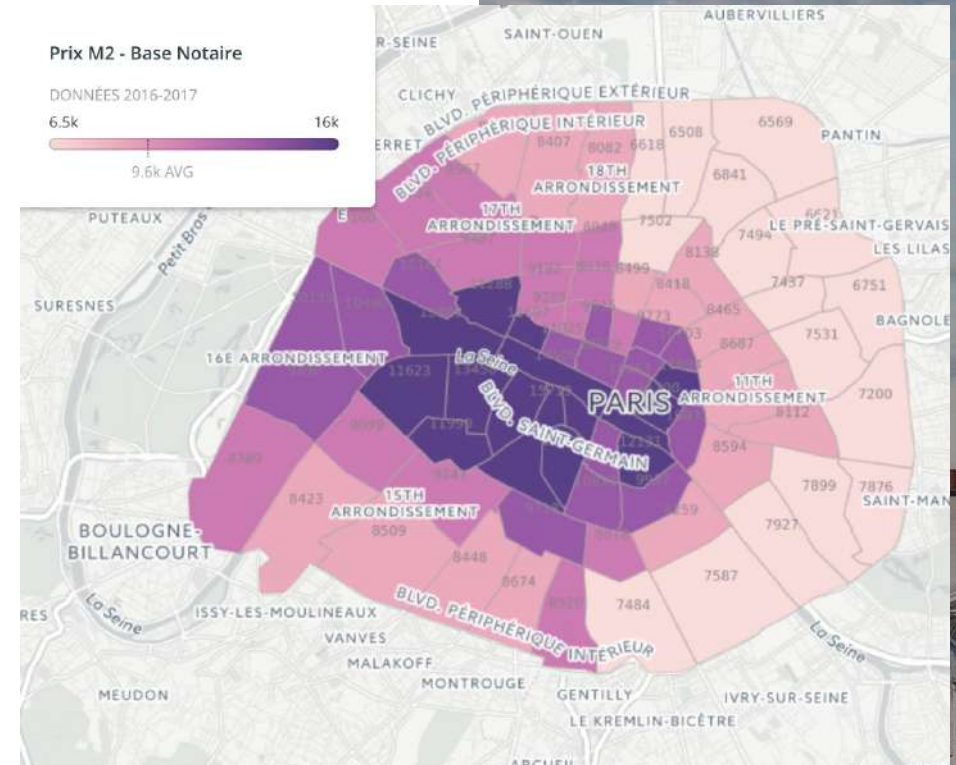
#2

Paris brûle-t-il ? En tout cas, c'est chaud !

+8% depuis 1 an des prix/m², trouver un bien de qualité sous les 10K€/m² est une gageure.

Paris reste très difficilement accessible pour de nombreux acheteurs, notamment pour les primo-accédants qui ne peuvent pas bénéficier de l'effet revente ou pour les familles qui s'agrandissent et ne peuvent plus supporter le coût d'un plus grand appartement. Aujourd'hui, 46% des propriétaires à Paris sont des cadres supérieurs ou professions libérales et le phénomène s'accroît. En chiffres :

- **450 K€**...prix moyen d'un bien à Paris, plus de 2 fois la moyenne française (1)
- **59 m²** ...la taille d'un appartement à Paris contre 94 m² en France (2)
- **23 m²** ...de pouvoir d'achat immobilier à Paris vs 45 m² en France (3)



Prix au m² par quartier de Paris. Difficile de trouver des biens en dessous de 10K€ aujourd'hui (2)



#3

La recherche sur internet est un véritable parcours du combattant

Il faut multiplier les sources et y consacrer beaucoup (trop) de temps

L'immobilier sur internet est une incroyable passion française :

- 90% des projets immobiliers démarrent sur internet (1)
- 30% des internautes en France se connectent chaque mois sur un site immobilier (1)
- 1,6 mio d'internautes consultent un site immobilier chaque jour ! (1)

Sur ce marché de volume, où la règle qui prime est « winner takes all », peu de portails résistent à Seloger et LeBonCoin. Les sites de réseaux d'agences généralistes sont très loin d'émerger sur le net malgré leur efforts de communication.

Même Bien'ici, créée en 2016 par la Fnaim, émanation des réseaux d'agents, pour contrer l'omnipotence de SeLoger et l'augmentation des tarifs, met du temps à décoller. Et ce malgré la qualité du design du site, la géolocalisation et les campagnes d'affichage grand public. Certains portails spécialisés, plus luxe par exemple ou régionaux, tirent néanmoins leur épingle du jeu.

Sources : (1) Insee



Même les supers héros ont du mal

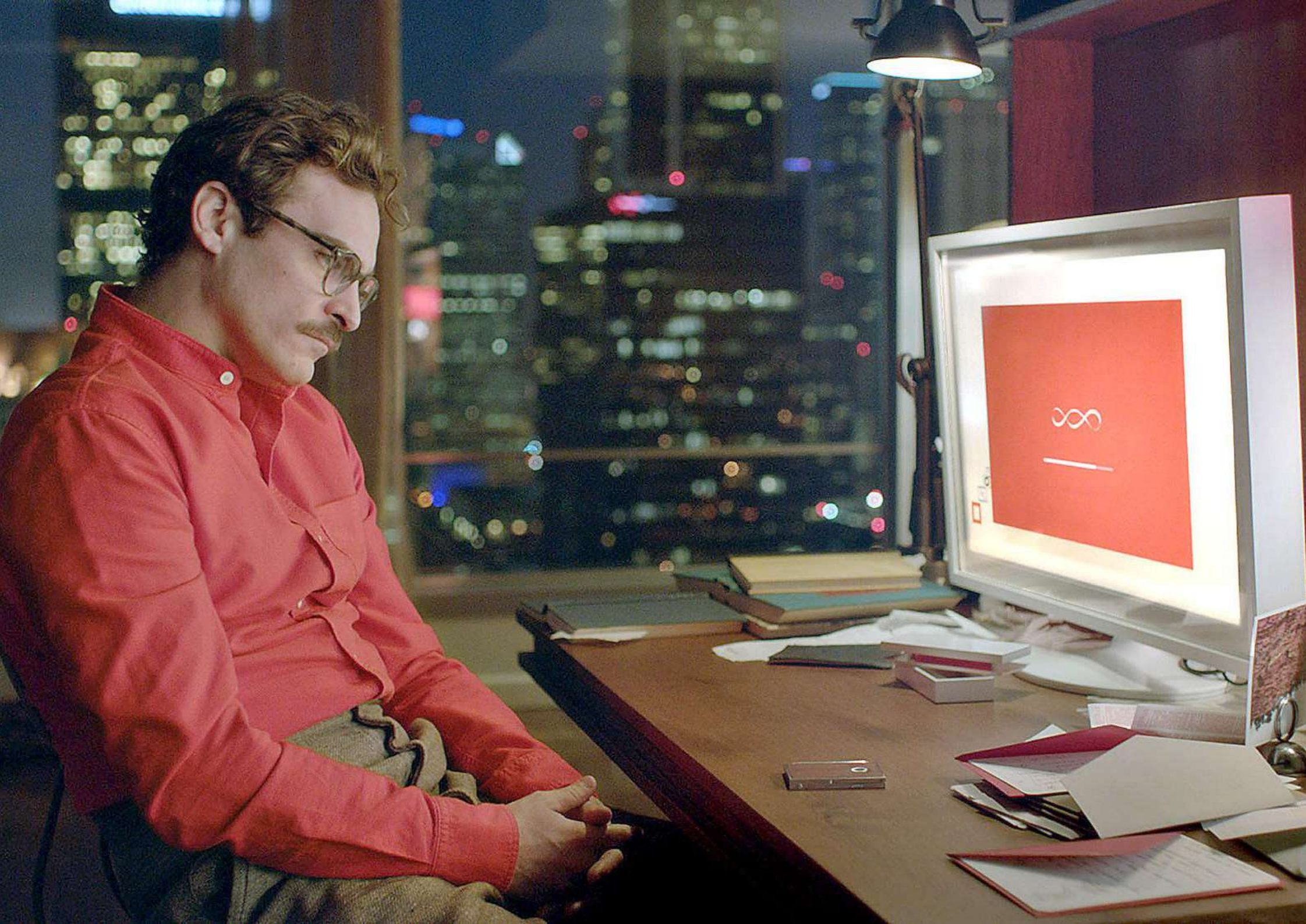


70%
de doublons

La recherche sur internet est bien compliquée...

- **SeLoger n'a « que » 60% de l'offre...** beaucoup de biens sont sur d'autres portails ou des sites d'agences (2)
- **les top 20 sites ne font que 80% de l'offre ...rien que sur Paris et 1ère couronne, il y a 250 sites majeurs à regarder (2)**
- **70% de taux de doublons entre tous les sites...** car les agents publient sur plusieurs portails (2)

Rg	Site	# VU ('000)	# annonces France	# annonces Paris	% doublons croisés
1	LeBoncoin	7 166	1 321	8 000	70%
2	SeLoger	3 592	13 200	13 200	71%
3	PAP	2 100	13 200	13 200	70%
4	Logicimmo	1 600	13 200	13 200	71%
5	Avendrealouer	1 225	13 200	13 200	70%
6	ParuVendu	1040	13 200	13 200	71%
7	Explorimmo	1016	13 200	13 200	70%
8	Orpi	554	13 200	13 200	71%
9	Century21	537	13 200	13 200	70%
10	MeilleursAgents	499	13 200	13 200	71%



#4

Les portails ne sont pas « pensés acheteurs »

Logique, ce sont des médias et leurs clients sont les agents



Breaking news

Les vrais clients des portails ne sont pas les acheteurs, ce sont les agents immobiliers (modèle abonnement). Les acheteurs eux génèrent le trafic et les revenus publicitaires (modèle média).

Cela explique beaucoup de choses.

Puisque la publication d'annonces est payante, il est assez logique qu'une agence ne publie pas tous ses biens ou attende un peu. Elle publie d'abord sur son site, essaie parfois en « off market » en appelant quelques clients et arbitre selon le niveau d'exclusivité et le risque d'être « doublé ». Si on peut vendre sans !

De même, il est assez cohérent pour SeLoger par exemple d'afficher les résultats avec un tri par défaut non pas basé sur la pertinence des critères acheteur mais sur le prix payé par l'agent (« pack » Or, Argent ou Standard (1))....! Pas terrible pour l'acheteur, mais logique !

Une expérience utilisateur pauvre

Continuons. Puisque les agents sont des clients et que le volume est la priorité, l'exigence des portails sur la qualité et

l'homogénéité des annonces est faible.

Quel acquéreur en effet ne peste pas sur le manque d'informations utiles des annonces, souvent mal structurées ou mal renseignées, sur le manque de transparence sur les défauts (« appeler pour en savoir plus ») ? Ou sur la qualité des photos, l'absence de plan, la géolocalisation imprécise le plus souvent ?

Les portails n'auraient-ils pas un intérêt à faire « durer le plaisir » de la recherche ? Ces filtres limités à des critères « basiques » (prix, surface,..) qui génèrent des longues listes de résultats que l'on « scroll » à l'infini, ne permettent-ils pas de bien voir toutes les offres et autres bandeaux publicitaires ?

Ce qui compte pour les portails (type SeLoger)

Business model « Abonnement »

1. Taux de réabonnement des agences
2. Budget moyen par agence (packs)
3. Nombre d'agences abonnées

Business model « Média »

4. Trafic - nombre de visiteurs uniques
5. Temps passé à chercher par internaute (nombre mns/visite)

“

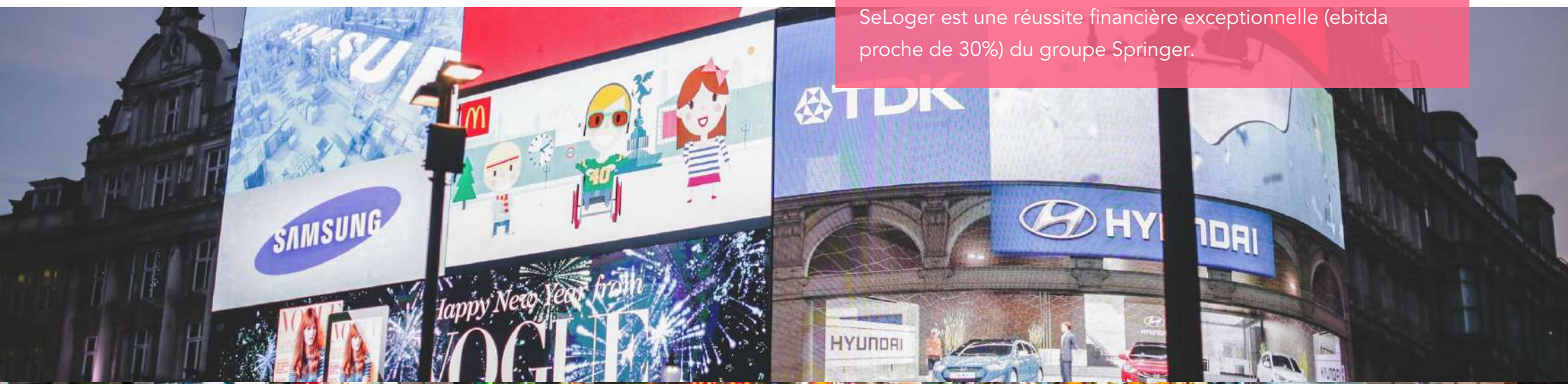


SeLoger est un média qui gère l'image, la notoriété et la visibilité des agents. Nous sommes au service exclusif des professionnels.

Bertrand Gstalder, Président SeLoger

Magazine Challenges, Dec 2016

SeLoger est une réussite financière exceptionnelle (ebitda proche de 30%) du groupe Springer.



#5

Acheter entre particuliers : pas si simple

Trouver une pépite sur les portails type LeBonCoin reste une affaire de chance

PAP, un pure player assumé et efficace

C'est le seul vrai challenger de LBC, avec 100% de propriétaires. A noter une bien meilleure qualité d'annonces, les 40-50 €/mois étant sûrement dissuasifs pour les vendeurs « peu sérieux »

Pourquoi les propriétaires veulent vendre en direct ? Pour éviter un agent bien sûr !

Les agents immobiliers semblent avoir en effet un problème d'image : 60% des français jugent leurs honoraires trop élevés (1). De plus, si 15% seulement des mandats de vente se font en exclusivité (grand cheval de bataille des agents), c'est sans doute que les propriétaires vendeurs aussi n'ont pas totalement confiance.

Et pourtant, les agents restent incontournables : 33% « seulement » des achats immobiliers se font en direct (et donc 67 % avec une agence) et la part d'achat en direct ne progresse plus depuis 15 ans...

Si beaucoup de biens se retrouvent sur LBC ou PAP, souvent à des prix différents mais pas toujours moins chers, c'est parce que leurs propriétaires entretiennent l'espoir de vendre mieux en « net net » (ie récupérer pour eux tout ou partie des frais d'agence). Parfois, ils veulent juste tester un prix élevé « pour voir », sans être sûr de vouloir vendre !

Pas si simple de passer en direct

Déjà la qualité des annonces et des photos est encore plus faible que sur les

sites pros (c'est un service premium). Ensuite, le premier contact téléphonique est souvent compliqué, les propriétaires étant harcelés par des agents qui veulent « récupérer » un mandat vendeur. Enfin, au moment de l'offre, il y a plus de surenchère sur les prix, les règles du jeu sont moins claires et le risque est encore plus fort sur les défauts cachés.

LeBonCoin, un mastodonte inégal.

LBC, c'est deux fois SeLoger en trafic, mais seulement 15% d'annonces de propriétaires (85% d'agents !) (2). C'est aussi un grand « bazar » avec énormément de biens, parfois surcôtés, des doublons... et quelques pépites au milieu...





#6

Acheteurs, vous n'êtes pas le client des agents

Cela peut surprendre et expliquer beaucoup de choses.



Le sens du client mais dans quel sens ?

Bien sûr, un bon agent immobilier a le sens du client, du service et exerce ce talent auprès de son propriétaire vendeur comme auprès de ses acheteurs potentiels. Certains agents sont même excellents dans la compréhension des besoins et l'écoute des acheteurs.

Mais la réalité, c'est que c'est une profession très inégale et que surtout un agent immobilier s'occupe avant tout de celui qui le lie contractuellement, en l'occurrence le vendeur. Pas l'acheteur.

En fait, le métier d'un agent immobilier, c'est d'abord de trouver des mandats de vente, surtout en exclusivité, le nerf de la guerre. Car pas de mandat, pas de vente et « en exclu », on est sûr de vendre !

Au service des vendeurs

Agent et vendeur s'engagent ensemble sur un montant d'honoraires (en moyenne 3-5%).

L'agent immobilier sert donc son client propriétaire. Il fait une évaluation de prix, organise les diagnostics, publie des annonces, gère les visites, argumente sur les atouts du bien, sélectionne les offres



d'achat, défend le prix de vente élevé pour son client, ses honoraires bien sûr et engage sa responsabilité professionnelle.

L'acheteur n'est pas une finalité ultime

Soyons honnêtes, pour beaucoup d'agents immobiliers, un acheteur va beaucoup l'intéresser s'il est aussi propriétaire. Car c'est un mandat en puissance. Sinon, le « bon » acheteur est celui qui sait se décider vite, ne négocie pas le prix ou les honoraires et a un financement très solide. Sur un marché tendu, le rôle de l'agent est donc de choisir le bon acheteur pour son client vendeur.

Et pourtant, c'est bien l'acheteur qui paie les honoraires de l'agent dans la plupart des cas !



A l'étranger

Un agent « Buy side » et un autre « Sell side »

Il y a une petite hypocrisie en France au sujet de ce rôle « dual » de l'agent, à la fois côté vendeur et côté acheteur. Aux Etats-Unis par exemple, la logique est plus claire, avec un agent côté acheteur et un agent côté vendeur. La mutualisation de biens via le MLS (Multi Listing Services) facilite aussi grandement cette culture de transparence. En France, la chasse immobilière cependant corrige cette anomalie en dédiant un chasseur au service de l'acheteur pour travailler avec aux propriétaires et aux agents immobiliers.



Jean-Marc, en recherche à Paris
Partner en M&A

« C'est impossible de défendre les intérêts d'un vendeur et d'un acheteur en même temps. Surtout au moment de la négociation. Cela n'existe dans aucun métier de transaction. »

« Cela m'a pris quelques semaines avant de comprendre que je ne suis pas la cliente de l'agent. Même si c'est moi qui achète et qui, in fine, paie ses honoraires... Ca fait bizarre... »



Laurence, en recherche à Boulogne
Développeuse commerciale



#7

Le off market ⁽¹⁾ est une légende urbaine

En tout cas, ce n'est pas ce que vous croyez

Le off-market ne représente que 5 à 10% du marché.

Et encore, cela varie selon les villes/quartiers et les typologies de biens. Beaucoup moins donc que ce que l'on imagine souvent lorsque l'on ne trouve pas son bonheur sur le marché ! (2)

C'est une pratique plus courante pour l'ultra luxe.

La discrétion dans ce cas est souvent imposée par les propriétaires et exclut d'emblée la publication sur internet. Via des agences immobilières de luxe ou divers intermédiaires, au-dessus de 3 millions d'euros, le réseau et le off market fonctionnent bien.

Le off-market est d'abord une tactique agents pour « rentrer » des mandats de vente en exclusivité.

La tentation du « double strike » ! Vous êtes à la fois acquéreur ET déjà propriétaire ? L'agent : « Laissez moi vendre votre bien en off market, plus cher, et je pourrai vous aider aussi en off market pour votre achat ». Got it ? Dans la réalité, c'est plus compliqué, à la vente comme à l'achat, ...mais c'est une tactique commerciale efficace de prise de mandat !

Le off-market est aussi toujours plus cher.

Logique quand on y réfléchit ! D'un côté, vous avez un vendeur exigeant qui surcote peut-être un peu la valeur de son bien, c'est humain. De l'autre, l'agent immobilier, lui « veut » le bien de toute façon car il y a une forte demande et une énorme concurrence entre agences. Au bout, un public d'acheteurs à la recherche d'un produit peut-être rare sera moins enclin à négocier.

Le « off » est donc pour les agents une façon de tester la demande auprès de leurs fichiers clients, sur une très courte durée, à un prix souvent surévalué...mais sans courir le risque « d'abîmer » le bien (de le "griller" en le publiant cher sans le vendre puis en baissant son prix).

Si cela marche, jackpot ! Mais, s'il ne trouve pas preneur, il est ajusté au bon prix quelques jours/heures plus tard et mis en publicité internet, cette fois à la vue de tous ! Pas mal !

Le off-market, « full time job » pour les acheteurs.

Les agents immobiliers ont tellement de travail et de demandes qu'il n'est pas facile de rester dans leur esprit. Et comme il y a beaucoup d'agences, beaucoup d'acquéreurs actifs et que les agents ne se partagent pas toujours leurs fichiers clients au sein même des agences, c'est souvent un vrai challenge pour un particulier de recevoir des biens pertinents en « off-market » .

CHAPITRE 2

Se connaître soi-même

8 mantras pour votre bien-être immobilier



#Voutchimmobilier



On est bien, mais la question reste ; est-ce qu'on ne pourrait pas être un tout petit peu mieux ?



Comment ça ? Mais c'est un scandale ! Une honte !!! C'est totalement inadmissible ! Le stage "Savoir accepter" est complet !!!!



Ce que je peux vous dire, c'est que la propriétaire ne louera qu'à un homosexuel. Après, c'est à vous de savoir si vous êtes suffisamment motivé ou pas.

#8

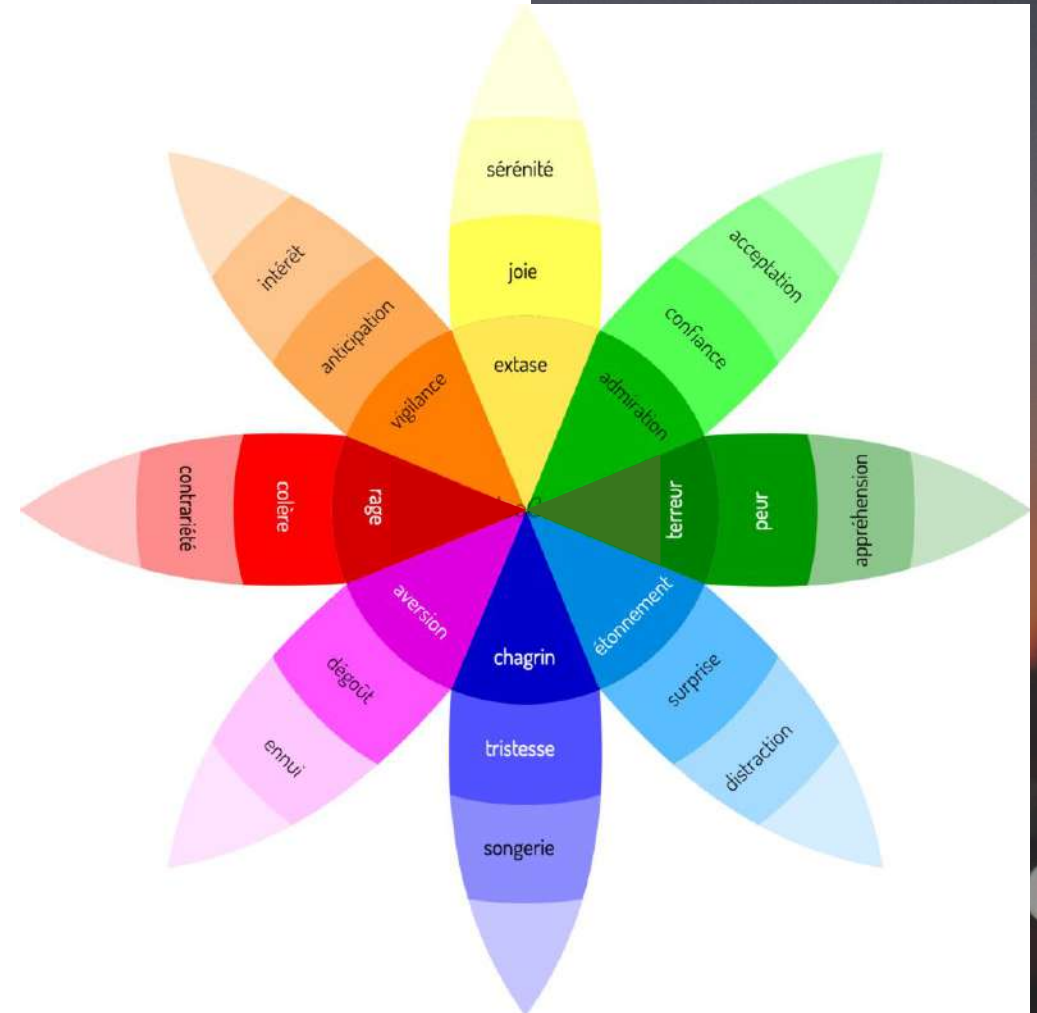
Préparez-vous à l'ascenseur émotionnel

Attachez vos ceintures sur le grand roller coaster de l'achat immobilier

Un projet immobilier n'est pas un long fleuve tranquille. C'est même généralement, en terme d'achat, le projet de loin le plus important d'une vie...et le plus complexe émotionnellement.

Du fait des acteurs et des processus plus ou moins efficaces, c'est un grand roller coaster de toutes les émotions possibles, certaines agréables et d'autres plus désagréables dont il faut se protéger. Dans tous les cas, mieux vaut s'y préparer.

A la **joie** du début des recherches, succède souvent la mauvaise **surprise** de ne pas trouver son bonheur facilement, de ne pas être rappelé, de faire des visites pour rien. Parfois la **tristesse** d'une pépète "ratée" vous submerge, comme la **colère** contre un agent pas très transparent, le **dégoût** d'un projet qui finit par être décourageant ou l'**ennui** d'un processus complexe et long, mais aussi l'**extase** d'un bien "coup de coeur", puis l'**appréhension** d'une offre au prix, la **peur** de défauts cachés, la **vigilance** nécessaire jusqu'à la dernière minute de la signature, avant la **sérénité** d'un projet réussi ...ou pas !



#9

Sachez bien pourquoi vous voulez acheter

Creusez vos motivations profondes avant de vous lancer



Il y a 1000 raisons pour lesquelles chacun peut vouloir acheter. Mais c'est un processus complexe. En rien une obligation et peut-être pas une priorité maintenant. Trouver les raisons clé et comprendre les vraies alternatives avant de se lancer peut donc vous éviter des déconvenues et vous faire gagner du temps. Petite revue des axes de réflexion.

Nécessité versus opportunité. Quelle est vraiment « l'obligation » de bouger et d'acheter (nouveau job, famille qui s'agrandit, changement d'école, ...) ? Quelle est la part plus liée à l'opportunité du marché (taux bas, bon leverage de l'emprunt, bonne affaire,...) ?

Rapport à la propriété. Est-ce important psychologiquement pour vous d'être propriétaire de votre logement, de vous sentir « chez vous » ? Est-ce plus une forme d'accomplissement personnel par rapport à d'autres possibilités d'investissement en restant locataire ? Sinon, quid d'acheter en locatif ? Quelle part de psychologie versus la part de rationalité financière ?

Stabilité versus mobilité. Quel est votre horizon de temps avant de revendre ? Y-a-t-il un risque que l'achat soit un frein à la mobilité professionnelle, au choix des écoles par exemple ... ?



Timing. Avez-vous déjà bien compris le marché ? regardé des sites, fait des visites ? Avez-vous bien en tête le rétro planning pour aboutir ou est-ce plus de la curiosité pour plus tard ? Comment d'ailleurs ne pas se lancer trop tôt (au risque de ne pas être efficace) ni trop tard (au risque d'avoir trop de pression).

Projet perso versus projet de couple. Est-ce que les deux parties prenantes ont vraiment la même envie de bouger et d'acheter ? Les projets et critères sont-ils divergents ? Est-ce risqué de se lancer ?

Alternatives à l'achat. Avez-vous vraiment exploré à fond les autres options pour résoudre votre problème de surface, de bruit, d'école, de temps de trajet etc. Et s'il fallait bouger bientôt, une location n'a-t-elle pas finalement des avantages insoupçonnés quand on y réfléchit bien ?



#10

Sachez établir vos vraies priorités

Allez plus loin pour ne pas chercher « comme tout le monde »

Les 4 niveaux de priorisation

Faites l'exercice suivant. Prenez une feuille, faites 4 colonnes et obligez-vous à répartir équitablement tous vos critères selon :

1. **Obligatoires** : « sans cela, je ne visite même pas »
2. **Très importants** : « je suis prêt à mettre le prix pour cela »
3. **Nice to have** : « le petit plus mais sans surcoût »
4. **Rédhibitoires** : « je ne visite même pas »

Exemple du critère « dernier étage »

Demandez-vous par exemple pourquoi au fond vous en rêvez alors que c'est 15% plus cher et rare ? Pour la vue ? Le bruit des voisins du dessus ou de la rue ? Pour la lumière ? Pour un balcon ou un rooftop ? Selon vos réponses, sachez ouvrir sur des étages plus bas pour trouver un appart mieux ou moins cher et pourtant très lumineux, ou sans vis-à-vis, ou avec une belle vue, ou sur une rue calme ou avec balcon ou terrasse etc.



Exemple d'un appartement sans vis-à-vis, calme et lumineux mais qui n'est pas en étage élevé et n'a pas une vue ciel...

Pas de rdc

Proche métro

Sans vis-à-vis

Bonne exposition

Plan optimisé

Balcon pour
une table et 2 chaises

Parking

Chambres sur cour

Terrasse

Pas le 16e sud

Étage élevé

Beaux volumes

Le bon 11e

Lumineux

Charme

Vue dégagée

Parquet

Moulure

Calme

Cheminée

Ascenseur

Cuisine ouverte

Avec travaux

17e Villiers

Barbecue
entre amis

Sans
vis-à-vis

Bois
Colombes

A 20 mns de Paris

Bonnes écoles

Proche métro

Meulière

Volume

Beaux volumes

Meudon

A 10 mns de la gare

Bonne exposition

Jardin

Charme

Arbres

3 chambres

Terrasse

Calme

Extension

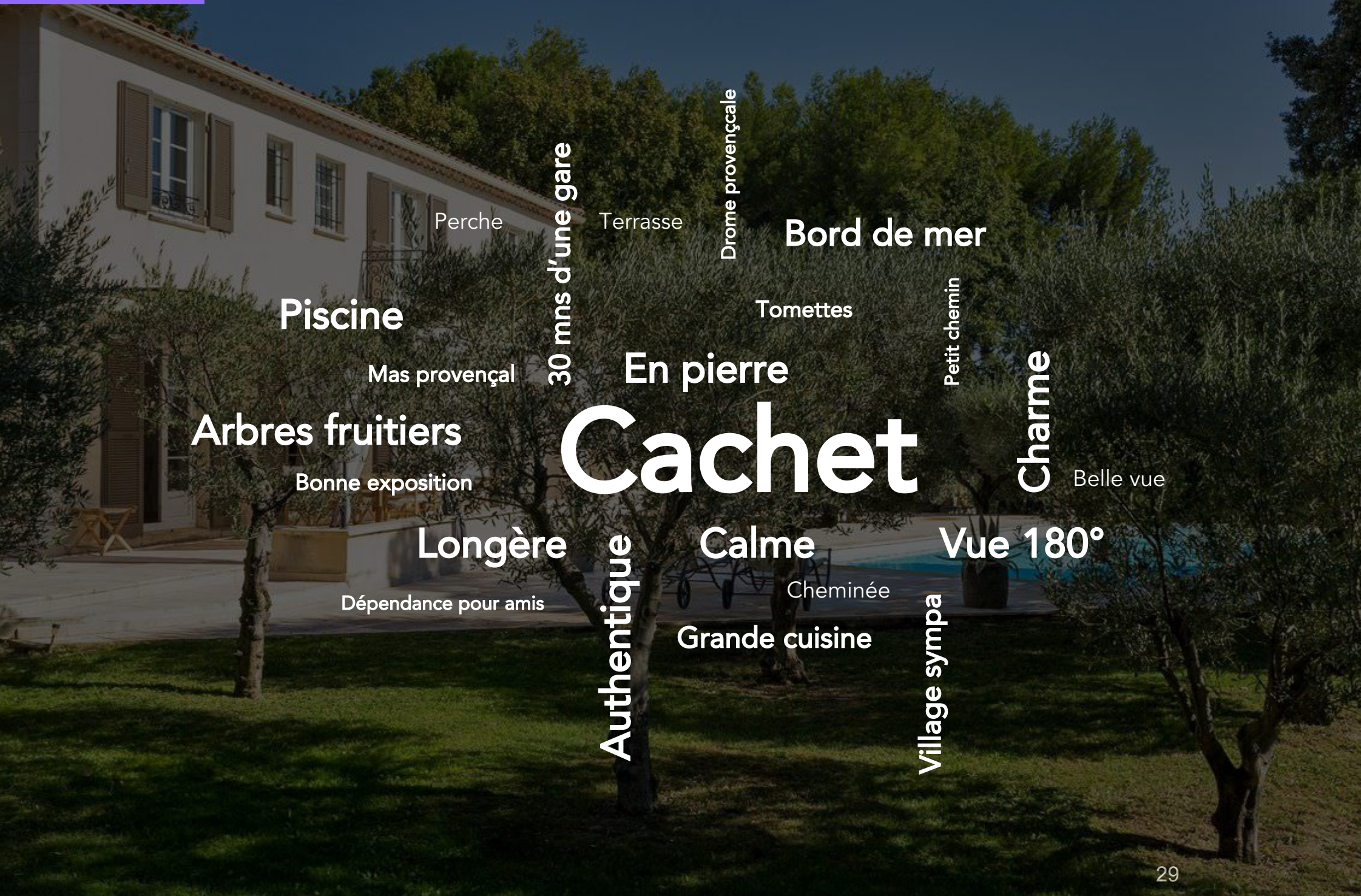
A rénover

Cheminée

Proche
commerces

Cuisine sur jardin

Saint mandé



Perche
Terrasse
Drome provençale
Bord de mer
Tomettes
Petit chemin
Piscine
Mas provençal
30 mns d'une gare
En pierre
Arbres fruitiers
Bonne exposition
Charme
Belle vue
Longère
Authentique
Calme
Cheminée
Vue 180°
Dépendance pour amis
Grande cuisine
Village sympa

Cachet

#11

Apprenez à ne faire que des concessions utiles

**Ce qui compte ne peut pas
toujours être compté, et ce
qui peut être compté ne
compte pas forcément**

Albert Einstein

Renoncement versus concession.

L'idée de devoir renoncer à un idéal est généralement assez insupportable. Surtout quand on achète en y mettant toutes ses économies, en empruntant souvent sur plusieurs dizaines d'années ; encore plus quand il faut bien se serrer la ceinture, réduire les sorties et les voyages « pour que cela passe » !

Mais renoncer n'est pas concéder. Un renoncement ne sert à rien, une concession doit apporter quelque chose. Et certaines sont plus utiles que d'autres.

Tentons la définition suivante : « Une

concession utile est un renoncement à un critère finalement pas si important et qui entraîne une amélioration sur un autre critère ».

Soyez agiles dans vos critères.

Parfois, une variation subtile sur un critère peut tout changer et vous éviter de rester bloqué sur une solution impossible. Savoir faire ces bons « trade-offs » est un art délicat qui requiert de l'agilité et de l'ouverture. A minima, cela permettra d'augmenter le nombre de biens intéressants dans votre budget et vos chances de trouver la perle rare. Et le plus souvent de trouver mieux !

Il faut savoir ouvrir les bonnes portes et savoir en fermer d'autres pour réussir son projet immobilier

#12

Cultivez votre ouverture à des villes et quartiers méconnus

Petit secteur, petite chance
de succès

De tous les critères, avoir une zone géographique large est ce qui ouvre le plus de possibilités dans la recherche et augmente de façon drastique les chances de trouver la perle rare à son budget. Alors pourquoi est-ce si souvent le critère que l'on « restreint » le plus facilement, au point parfois de finir par chercher dans un quartier, une rue ? Quelques conseils pour raisonner autrement.

Ne restez pas sur ce que vous connaissez.

Comme lorsque l'on commande toujours le même plat au restaurant sans essayer le reste de la carte, la ville ou le quartier que l'on connaît et apprécie peut vite sembler unique. Et pourtant, combien d'autres bonnes écoles, commerçants,

rues, parcs, n'attendent que vous et sont peut-être aussi bien, voire mieux. Et plus abordables !

Partez à la découverte le week-end.

Paris, la région parisienne et la France de façon générale sont tellement riches qu'il est impossible de tout connaître. Alors établissez en début de projet une liste des villes ou quartiers intéressants à découvrir sur votre temps libre et le week-end pour « sentir l'ambiance ».

Casser vos a priori géographiques.

Lors de ces balades urbaines, faites l'effort d'inclure les quartiers ou villes que vous auriez tendance à mettre de côté un peu vite sans les connaître. Essayez de comprendre d'où viennent ces a priori parfois réducteurs. Car non, le 16^{ème} n'est pas mort partout, le 15^{ème} n'est pas trop familial, le canal de l'Ourcq n'est pas un coupe gorge, Bois Colombes n'est pas loin de Paris, et il n'y a pas que la Normandie à 2 heures de Paris.

Ne limitez pas la zone par facilité.

Parfois, pour éviter d'être spammé par trop d'alertes impossibles à traiter, il peut être tentant de limiter la zone de recherche. Résistez à cela ! Trouvez une façon de garder l'esprit ouvert géographiquement et d'être plus efficace dans vos recherches web. Ne cédez pas non plus à la pensée magique du « ça finira bien par tomber là où je veux » !



22

RUE
DE TOURVILLE

LIBRAIRIE

PAPETERIE



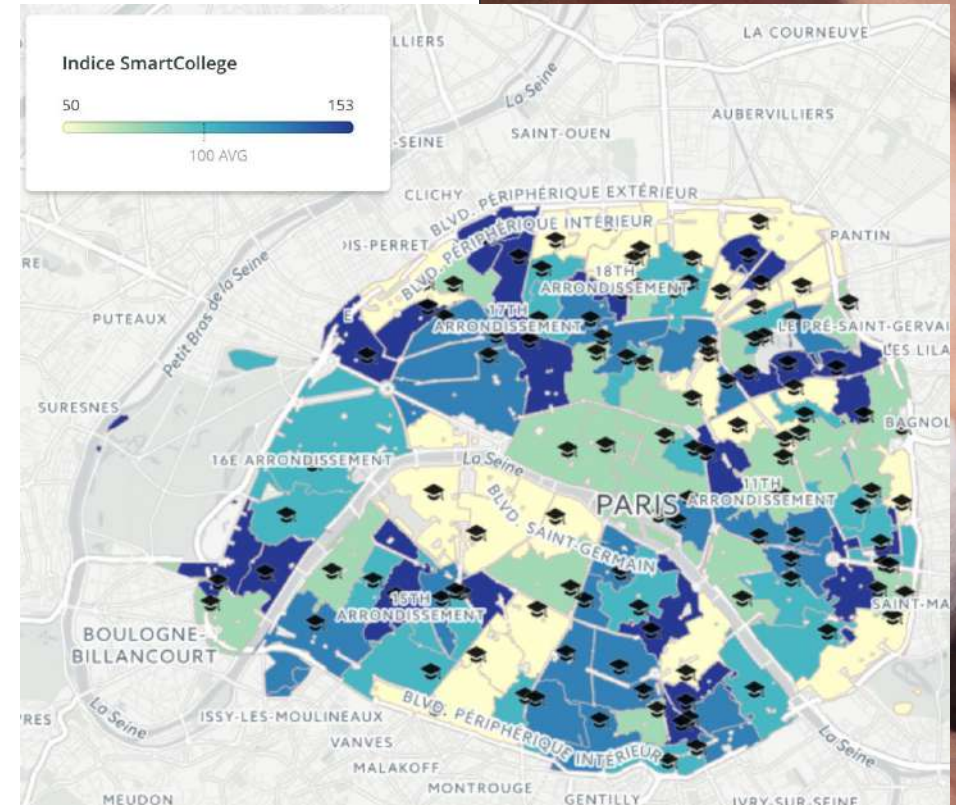
#13

Soyez malins au carré si vous déménagez pour un bon collège à Paris

Le bon compromis entre prix au m² et qualité scolaire n'est pas forcément là où vous le croyez

On le sait, habiter à Paris est devenu un luxe en raison de l'explosion du prix au m². Pour de nombreuses familles, c'est encore pire. Souvent, avec l'arrivée du 2^{ème} ou 3^{ème} enfant, au besoin de déménager pour plus grand, vient s'ajouter la question lancinante du choix du collège pour le 1er. Un vrai casse-tête ! Pas d'inquiétude ! Si vous êtes favorables à une certaine mixité sociale et à l'école de la République, amoureux de Paris ou réfractaires de banlieue et amateurs de bons plans immobiliers, découvrez l'indice SmartCollege, rapportant le score de mention bien au collège sur le score de prix immobilier au m².

Plus l'indice est élevé (zones bleues foncées), plus le compromis entre un immobilier abordable et un collège de qualité est atteint. Plus il est faible (zones jaunes claires), plus vous surpayez l'immobilier pour une qualité scolaire somme toute moyenne...sauf quand les résultats scolaires sont vraiment trop faibles même avec un prix au m² qui est lui aussi faible.



Indice SmartCollege selon la sectorisation des collèges à Paris (score mention bien collège / score prix m²)

#14

Méfiez-vous du syndrome du locataire acheteur

Ou pourquoi il est si dur de
trouver son bonheur à l'achat
quand on est locataire

Pierre et Sophie sont locataires à Paris depuis plusieurs années d'un superbe appartement très lumineux, dernier étage, calme dans un quartier sympa pour un loyer raisonnable. Décidés à acheter et de profiter des taux bas, ils cherchent depuis plus de 6 mois... et ne trouvent jamais rien qui leur plaise vraiment dans leur budget.

#syndromedulocataireacheteur

En cause, le fait que Paris n'a jamais été aussi cher à l'achat : il faut désormais 9 ans à Paris pour rentabiliser un achat par rapport à une location contre 3 ans en moyenne en France.

Quelles sont les options possibles alors ? Pour beaucoup, la plus simple est d'accepter de se serrer la ceinture" en augmentant les remboursements de prêt. Comptez à minima +30% de budget versus la location, à bien équivalent, même surface, mêmes prestations.

Pour d'autres, en revanche, c'est un encouragement à penser autrement. Pourquoi ne pas changer dans un quartier moins cher et retrouver des belles prestations ? Quid de tenter la maison en banlieue ou la province ? Ou un bien atypique avec un critère exceptionnel. Bref, pour ne pas déprimer, sortez de la comparaison et ouvrez vos chakras !

Exemple : 48 m² au 24 rue des Dames, Paris 17^{ème}, 5^{ème} étage d'une valeur de 460K € à l'achat (9 580€/m²)

- **En location : 1 355 €/mois** (loyer hors charges 1 275 € + charges courantes 80€ + entretien)
- **A l'achat : 1 750 €/mois** (prêt sur 25 ans avec 100 K€ d'apport de 1 620€ + charges & taxe etc.)
- Pour un bien équivalent de 60m², il manque 100K€ d'apport
- Alternative : 70 m² à Montreuil etc.



Propriétaires, ne vous mettez pas sous pression en vendant trop vite

#15

Vendre est facile et rapide sur un marché tendu.
Restez maître des horloges pour bien acheter ⁽¹⁾

Il n'a jamais été aussi facile de vendre un bien à Paris ou région parisienne qu'aujourd'hui à partir du moment où son prix est cohérent et qu'il n'a pas de défaut rédhibitoire.

Quelques conseils pour augmenter vos chances de bien acheter :

- **Résistez aux sirènes.** Le marché est tendu, il le sera dans 1 mois et vous vendrez bien. Il n'est pas nécessaire d'avoir vendu pour bien acheter, au contraire !
- **Ne vous mettez pas sous pression, vous ferez des mauvais choix à l'achat.**
- **Faites sans attendre une estimation pour le prêt relais.** Vous n'aurez peut-être pas besoin de l'actionner ou très peu, et il vous en coûtera moins cher à l'arrivée.
- **Utilisez le levier de la prise de mandat pour intéresser les agents.** Votre mandat de vente intéressera plus un agent que votre offre d'achat. Sachez en jouer.

Un bien se vend en moyenne en 91 jours en France, 79 jours en Ile de France et 58 jours à Paris (de la mise en vente à la signature du compromis) ! ⁽¹⁾.

Dans la réalité, à Paris ou proche banlieue, 90 % des biens de qualité se vendent dans la journée (de la mise en vente à l'offre acceptée) ⁽²⁾.



CHAPITRE 3

Être efficace

7 conseils à ajouter dans votre kit de survie



#Pour une culture de l'exigence au service des acheteurs

Il y a quelque chose de choquant en France dans l'immobilier. Pourquoi diable, a-t-on l'impression que rien n'avance sur les annonces ?

La présence de plans et la géolocalisation restent embryonnaires. Pire encore, même la qualité des photos et des textes est aussi pauvre qu'il y a 5 ans.

Airbnb a pourtant révolutionné il y a presque 10 ans maintenant l'usage de la photo sur les annonces, le marketing expérientiel centré client est devenu mainstream dans tous les secteurs de l'économie...mais rien ne change vraiment dans l'immobilier.

Certes, on voit des choses extraordinaires dans les salons RENT autour de l'immobilier et des nouvelles technologies, des visites en 3D, des robots et des chatbots... Mais si on inventait plutôt une machine à créer de la transparence, ou une puce RFID qui bippe à chaque faute d'orthographe, photo floue ou demi mensonge d'un agent dans une annonce.

En cause, sans doute, le facteur humain des agents et les portails web : ni l'un ni l'autre, n'ont l'internaute acheteur réellement comme client mais, l'un comme l'autre, restent incontournables.

Côté facteur humain, la relation agent-client vendeur est en effet particulière : elle est courte (quelques jours ou semaines au plus), peu récurrente (peu probable de retravailler avec le même agent deux fois dans sa vie), définitive (on ne peut pas échanger le bien en cas de problème comme un vêtement ou un ordinateur)... et très rémunératrice (en France 5% d'honoraires, 2 fois plus qu'en UK par exemple). Côté agent-acheteur, la relation est elle aussi très particulière, plus distante encore car plus subie que désirée : l'acheteur le plus souvent ne choisit pas un agent mais un bien, et l'agent lui « trie » parmi les acheteurs sans grande transparence. Pas génial pour créer une relation de confiance.

Côté portails web, on le sait, l'acheteur ne compte pas beaucoup plus car la logique économique de ces médias n'est pas de proposer une expérience utilisateur exceptionnelle. C'est plutôt de générer du volume d'offre, de l'audience facile à monétiser et de vendre des packs premium aux annonceurs, vendeurs ou agents.

Dans ce contexte, pas si étonnant, puisque rien ne bouge vraiment, que la profession d'agent immobilier continue à attirer chaque année beaucoup de candidats de tout âge et tout profil. Avec beaucoup de disparité d'un agent à un autre. Alors, puisque personne n'a encore trouvé comment se passer de professionnels immobiliers (ce qui n'est même pas souhaitable tant il y a un besoin de vraie expertise) et que tout le monde y trouve son compte, continuons folle-ville tant que cela marche !

Mais regardons le sens de l'histoire et les marchés immobiliers à l'étranger. Cela bouge. Et France aussi, cela finira bien par bouger ?

Eric Chatry

Cofondateur de Je Rêve d'une Maison

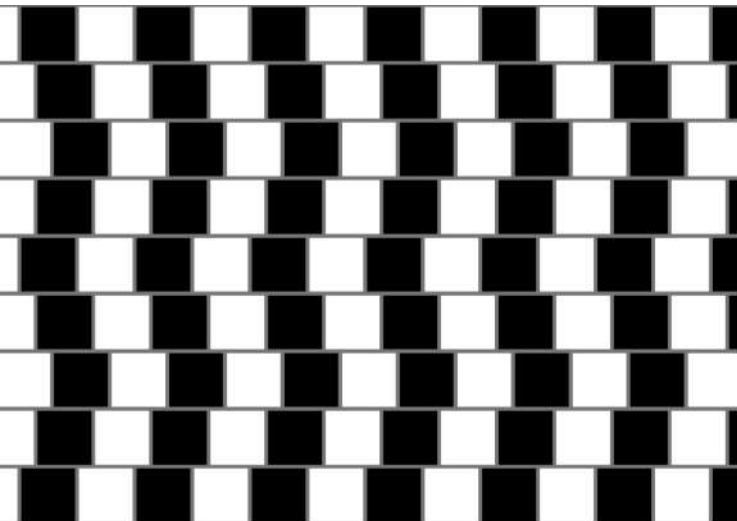




#16

Apprenez à (mieux) décoder les photos

Méfiez-vous énormément
dans les « deux sens » de
photos trompeuses



Un frein culturel aux belles photos ?

L'importance de la photo ne semble pas encore bien comprise en France ! Pourtant, on sait que 60% des internautes ne regardent même pas le texte mais uniquement les photos (1). L'impact sur le trafic et la valeur perçue n'est plus à démontrer, mais culturellement, c'est encore bien compliqué de se former pour faire de belles photos ou de prendre un photographe pro (sauf pour quelques réseaux d'agence de prestige)

Trop peu de photos.

Moralité, combien de contre jour, d'exposition sombre, de photos floues parfois, etc. ! Sans compter les pièces ou angles de vue manquants qui ne permettent pas d'avoir une compréhension réelle du bien. Sur les portails de particuliers, ce n'est pas mieux, car il faut payer au delà de 3 photos et que les propriétaires ne semblent pas plus prêts à investir un peu de temps ou quelques dizaines d'euros pour ça.

Méfiez-vous des contrefaçons !

Pour l'acheteur, apprenez à repérer les photos « fish eye » ou grands angles, qui donnent à la moindre petite pièce une

Quelques trucs et astuces :

- **Barreaux aux fenêtres** : c'est peut-être un 1er étage avec accès toit ou un rez-de-chaussée - attention sécurité
- **Éclairage allumé** : checker la luminosité
- **Fenêtres surexposées** : ce n'est peut-être pas par hasard, checker le vis-à-vis
- **Pièce manquante** : attention problème potentiel

allure de palace. En vogue aussi, le HDR pour (High Dynamic Range) qui offre une très belle qualité d'image en combinant des prises de vues mais peut conduire à une sur-optimisation des photos parfois trop éloignées de la réalité ! Certains agents créatifs s'adonnent même à ajouter des effets rayons de soleil ou à faire des retouches avec l'ami photoshop.

Ne jugez pas trop vite non plus.

Parfois, des pépites se cachent toutefois de façon inattendue derrière 2 photos floues ou sombres, souvent sur PAP ou LBC d'ailleurs. Ne vous découragez pas, au contraire, il y a aura moins de concurrence. Résistez jusqu'au bout aussi sur une décoration horrible. Cela n'a aucune importance, projetez-vous !

#17

Devenez un vrai ninja du langage immobilier

Bienvenue dans un monde magique de fausses pistes et chausse-trappes

HIS TINDER PROFILE

What he writes

What he means

I'm a gentleman

I pay for my own food

I'm very down to earth

I fall when I'm drunk

I funny and entertaining

I laugh at my own jokes

I'm sporty

I can eat three stadium hotdogs in incredibly fast

I'm the spontaneous type

I'll spontaneously have sex with your friend

TRU

Leçon N°1 : Rester zen sur l'orthographe

Saluez l'effort de la profession sur des mots soutenus comme « plain pied », ne craquez pas sur les « é » au lieu de « er », les pluriels, conjugaison, etc. Respirez !

Leçon N°2 : Maîtriser les abréviations

Vous avez deviné que sdb signifie « salle de bains », asc « ascenseur », dig « digicode » ou rdc « rez-de-chaussée ». Plus compliqué, tbe se comprend comme « très bon état », pche comme « proche » et fai comme « frais d'agence inclus » ?

Leçon N°3 : Saisir l'humour second degré

« Quartier calme » est souvent utilisé pour « loin des transports », « quartier recherché » pour « quartier cher », « quartier en pleine évolution » pour « quartier qui craint encore », « fort potentiel » pour « énormément de travaux », « coquet » ou « aucune perte d'espace » pour « surface réduite », « atypique » pour « plan mal agencé », « à proximité de » pour « à 15 mns de » etc. Soyez alertes !

Leçon N°4 : Détecter vite les erreurs

Hormis le manque de clarté sur les honoraires à la charge du vendeur,

remarquons que le DPE est souvent « en cours ». Tout comme les différences de surfaces (utile ou Carrez, avec terrasse, balcon ou pas) ou le nombre de chambres qui peuvent varier. Exigez très vite plus de précisions.

Leçon N°5 : Ne pas s'emballer

Un bien magnifique et pas cher est toujours louche. Apprenez à ne pas vous emballer, tout est possible : un énorme défaut « oublié » (gros vis-à-vis, artère bruyante, pas d'ascenseur), le bien est peut-être déjà vendu depuis quelques mois (« Seloger s'est trompé, ils ont publié de vieux biens ») ou s'il est exceptionnel, il a peut-être été « oublié » alors qu'il est sous offre ou sous compromis !

Sites et outils pour aller plus loin :

- **Search by Google image** : pour voir si le bien est chez d'autres agents
- **Google Street view** pour la façade
- **Google Earth 3D** pour la topologie
- **Castorus** pour l'historique des annonces
- **Ubikiwi** pour le temps de trajet
- **Base patrim** pour les transactions réelles
- **MeilleursAgents** mais les prix/m² sont sous-estimés et hors frais d'agence



« Je passe 2 h par jour le matin à trier toutes mes alertes avant d'aller au bureau. »

Résidence principale



« Je vois toujours les mêmes appartements sur Seloger, Logicimmo, Bien Ici... »

Résidence principale



« Quand j'appelle pour avoir une visite, on me dit que c'est déjà vendu »

Résidence principale



« Quand j'arrive en visite, on me dit qu'il y a déjà 3 offres au prix... »

Résidence principale



« Je me déplace souvent pour rien, je découvre des défauts rédhibitoires sur place... »

Résidence principale



« Déjà fait 5 offres, 5 refus... Faut-il gagner 20 000€ par mois pour acheter à Paris ? »

Résidence principale

Considérez votre projet comme un «full time job »...ou presque

L'hyper-réactivité pour visiter en 1er est le nerf de la guerre....car oui, c'est la guerre entre acheteurs !

La tension immobilière (rapport entre le nombre élevé d'acheteurs et le faible nombre de biens en vente) n'a jamais été aussi forte à Paris ou en banlieue. Ne parlons pas ici des biens « qui traînent » sur internet et n'ont effectivement pas beaucoup d'intérêt (1). Ils sont soit trop chers soit ont des défauts rédhibitoires ou sérieux. Souvent les 2. Evacuons aussi le sujet du « off market », faible en volume, cher et gros consommateur de temps (cf page 5).

Pour le reste, sur le vrai marché cible, la règle d'or est d'être hyper réactif. Ces biens intéressants et au bon prix « partent », c'est à dire ont au moins une offre, dans 90% des cas dans la journée ! Comme tout le monde regarde les mêmes sites, il faut donc être plus réactif, plus exhaustif que les concurrents acheteurs ! Complicé, non ? Quelques conseils.

- Allez sur 5-10 portails et une vingtaine de sites d'agents, mettez des alertes
- Créez une adresse gmail projet et un filtre mail pour faciliter le traitement
- Utilisez un gsheet et partagez les commentaires et les notes pour vous y retrouver

Lorsque l'on se lance dans un projet immobilier, on ne peut pas le faire à moitié au risque d'être inefficace et de s'user. Certains acheteurs passent une à deux heures par jour à traiter les alertes (la nuit, le jour) , appeler (tout le temps), se faire rappeler (parfois) en plus de visiter. Cela ne suffit pas toujours !

#18



Ne visitez plus pour rien, vérifiez (mieux) avant

50% des visites sont inutiles et vous épuisent. Exigez la transparence.

Les visites de maison ou d'appartement sont souvent source de déceptions pour les acquéreurs à la recherche du bien de leur rêve. Plus d'une visite sur deux sont en effet inutiles, car elles révèlent après coup des défauts rédhibitoires qui n'avaient pas été imaginés ou discutés avec l'agence au moment de caler la visite. C'est un des grands drames de la recherche immobilière ! 8 conseils pour ne plus vous déplacer pour rien.

- **Organisez-vous pour être efficace.** Prévenez votre management et isolez-vous au calme pour faire des tunnels d'appels dès 10:00. Googlez le négociateur pour avoir son portable, abusez du sms, et n'attendez rien ni du fixe, ni du mail agent ni de contact@agence.
- **Assurez-vous que votre interlocuteur connaît parfaitement le bien.** Ne vous limitez pas (poliment) à l'assistant(e) qui vous lira la fiche. Demandez le nom du négociateur et son portable.
- « **Exigez** » l'adresse exacte. Au pire, « triangulez » sur la géolocalisation. C'est une information sensible, montrez que vous connaissez très bien la zone et êtes sérieux.

- **Demandez le contexte de la vente.** « Depuis combien de temps le bien est-il sur le marché ? », « Y-a-t-il déjà des visites, des offres ? ». Attention, décodeur obligatoire !
- **Rassurez rapidement votre interlocuteur sur votre sérieux.** Ne passez pas pour un « touriste immobilier », évoquez votre maturité, votre financement, votre réactivité pour une visite tout de suite.
- **Soyez très clair sur vos critères rédhibitoires.** Démarrez par ceux-là avec des questions précises sans interprétation possible ou réponse à côté ou vague.
- **Mettez une saine pression pour la visite utile.** Insistez sur vos contraintes. Mais expliquez que pour un bien top, vous pouvez venir immédiatement ou presque en visite.
- **Créez du lien avec l'agent.** Les 30 premières secondes sont clés, soyez toujours poli(e) avec le négociateur ou l'assistant(e). Vous n'êtes pas en situation de force tant que vous n'avez pas visité en 1er. Sachez vous rendre désirable.





Grand couloir inutile

Terrasse minuscule

Métro à plus de 15 mns à pied

Pas d'ascenseur

Bas de plafond

Parties communes sales

Manque de charme

Vue sur les voies SNCF

Trop excentré

Proche métro

Trop sombre

Bruyant

Quartier mort

Vis-à-vis proche

Pas de lumière l'après-midi

Plan mal fichu

Aucune vue

Insécurité

Toutes petites chambres

Tout à refaire

Pas possible d'ouvrir les porteurs

Mauvaise sectorisation

#20

Bouclez le financement avant de visiter

Si vous attendez le « coup de coeur » pour caler le financement, vous le raterez !



Les banquiers ne sont pas sentimentaux.

Pas de surprise, les banques n'aiment pas le risque, même si avec ces taux très bas, elles courent après les clients. Si vos revenus sont stables (3 ans pour les non salariés), si vous êtes en CDI, que vous avez un bon apport, vous les intéresserez. N'ayez pas peur du mécanisme de crédit relais si vous êtes aussi vendeur, mais mesurez bien le risque de report de la vente.

Partez en visite avec la simulation de prêt.

Contrairement à ce que disent certaines banques, il n'y a absolument pas besoin d'avoir trouvé un bien pour avoir un accord de principe de prêt. Demandez une simulation de financement d'un montant max de votre budget, vous devriez l'avoir. Sinon, et dans tous les cas, allez voir avec un courtier qui vous fera une évaluation complète et objective. Il peut vous obtenir des meilleurs taux, y compris auprès de votre banque, en optimisant aussi le coût de l'assurance et en soignant les conditions particulières (frais de remboursement anticipé etc) souvent négligées. Un (bon) courtier est un vrai atout : choisissez le bien, et soyez totalement transparent avec lui, notamment si vous avez eu des



problèmes de santé ou avez des revenus compliqués. C'est un allié. Sachez qu'il se rémunère en partie sur le coût bancaire (donc déjà inclus dans le taux proposé) et sur des frais de courtage (à payer en plus) mais c'est souvent bien meilleur que ce que vous propose la banque en direct.

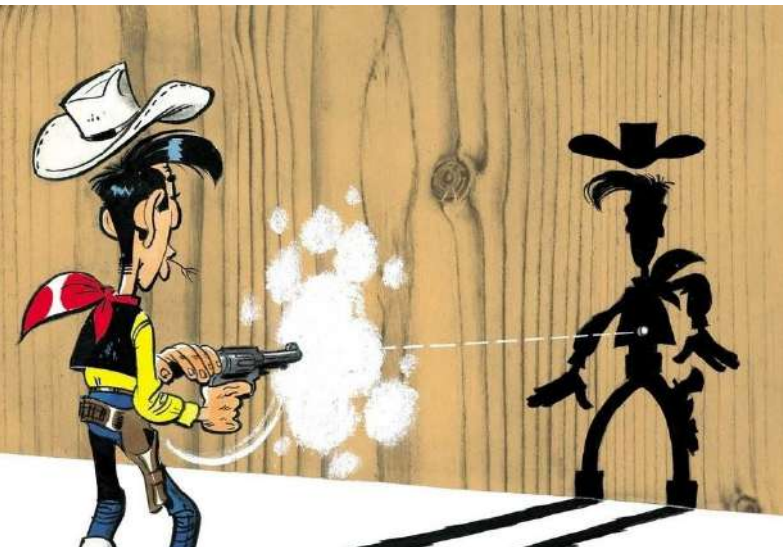
Sachez renoncer à la clause suspensive.

Réfléchissez bien aussi à l'opportunité de renoncer à la clause suspensive de refus de prêt : si le risque est nul (mais vraiment nul!), alors n'hésitez pas, c'est un énorme atout pour votre achat face au vendeur. En face, vous aurez sûrement d'excellents dossiers de financement, peut-être même au comptant. Pour beaucoup d'acheteurs à Paris en effet, le prêt bancaire n'est qu'un outil de levage et d'optimisation !

#21

Soyez prêt à dégainer une offre au prix à la 1ère visite

Sauf si vous n'êtes pas prêt à acheter et voulez juste vous « faire l'oeil »



Tout faire pour avoir la 1ère visite

Un bien vous plaît et vous avez l'opportunité d'être le 1er sur une visite : foncez !

A l'heure du déjeuner, en milieu d'après midi s'il le faut, mais n'attendez pas la fin de journée : déjà, il risque de faire nuit très vite et vous ne pourrez pas juger de la luminosité mais surtout vous aurez perdu votre avantage : d'autres auront déjà visité et fait une offre. Quant au samedi, ne comptez pas que sur cela : c'est la journée des « touristes immobiliers », certaines agences physiques sont même fermées !

Munissez vous de votre checklist et de vos conseils de coaching de visite pour ne pas faire d'impair en visite.

Le stress d'une offre au prix

Psychologiquement, ce n'est pas simple de devoir faire une offre au prix après 20 mns de visite.

On se sent sous pression, inconfortable, il reste plein de questions... mais il faut être prêt(e) et se préparer à cela à Paris notamment.

En plus, il vous faudra être à deux, car l'agent ne « prendra » pas votre offre si le co-acheteur n'est pas là. Voilà aussi pourquoi il est tellement important de vérifier les détails avant de visiter !

Il faudra aussi parfois apprendre à « bloquer » un bien par une offre sans en abuser. Cela peut ruiner votre crédibilité.

Certains agents aiment bien attendre d'avoir plusieurs offres avant de choisir « la meilleure » même si légalement, c'est la 1ère offre au prix qui doit être acceptée. Si vous êtes sûr(e) de vous et avez un excellent dossier de financement par exemple, soyez exigeant(e) et profitez-en pour créer la relation. Proposez même d'arrêter les visites. Car il reste très difficile de prouver que vous étiez le 1er et vous n'aurez que vos yeux pour pleurer.

#22

Ne vous découragez pas si vous ratez « la pépite »

Profitez-en pour faire une analyse objective de la situation

L'appartement ou la maison de vos rêves vient de vous passer sous le nez.

Avez-vous été trop lent à visiter, à faire une offre ? Trop optimiste sur la capacité à négocier le prix et quelqu'un vous est passé devant ? Un autre acheteur avait un meilleur dossier de financement que vous ou était plus convaincant face à l'agent ou au vendeur ? Trouvez la cause la plus probable (vous n'aurez peut-être jamais la vraie réponse) et améliorez votre projet.

Sinon, dites vous plutôt :

- « je n'ai jamais été aussi proche de trouver »
- « je vais peut-être trouver mieux demain »
- « le bien avait peut-être de gros défauts cachés »
- « c'était sans doute un peu cher de toute façon »
- « au fond de moi, je n'étais pas convaincu(e) »
- « même pas mal »

Si cela ne suffit pas, passez directement à la page 68

SI LE "PLAN A"
NE MARCHE PAS
IL RESTE ENCORE
25 LETTRES
DANS L'ALPHABET
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz

Un projet immobilier est une course d'endurance et requiert un moral d'acier... même si c'est parfois dur à digérer



CHAPITRE 4

Acheter au bon prix

6 techniques de négo pour ne pas avoir de regrets



#Libérons les data sur les prix de l'immobilier

Pourquoi a-t-on plus d'éléments pour acheter correctement une paire de chaussures que son bien immobilier ?

Connaissez-vous Opendoor ? C'est la prochaine licorne de l'immobilier aux Etats-Unis, après Zillow le leader mondial des portails immo. Leur modèle est détonnant.

Leur idée est d'apporter de la liquidité au marché en rachetant les biens de vendeurs à un prix fixé grâce à leurs algorithmes d'évaluation. Dit autrement, ce n'est plus le vendeur qui prend le risque, mais Opendoor qui ensuite revend le bien à un acheteur avec une marge. Et ça marche très bien, la startup est en train d'exploser et révolutionne l'approche de vente, surtout sur des vendeurs pressés et sur les villes moyennes où la tension immobilière n'est pas trop forte.

Ce que cela dit, c'est que le potentiel d'innovation sur l'évaluation du bon prix est énorme grâce au big data.

Où en est-on en France ? Que faudrait-il pour voir émerger des vraies innovations sur la fixation du bon prix pour plus de fluidité et d'efficacité du marché ?

Ouvrir les données de transaction. Le soucis en France, c'est déjà que les données de transactions (très lacunaires par ailleurs) sont le monopole des notaires. C'est une masse d'informations qui bien exploitée pourrait aider à justifier ces écarts de prix énormes d'un bien à l'autre. L'ouverture de la base Patrim est peut-être un début de quelque chose.

Améliorer la qualification objective des biens. Certes dans l'ancien, chaque bien est différent. Mais comme sur les voitures d'occasion, ne pourrait-on pas apporter de la transparence en normant les points forts et faibles d'un bien à partir d'un « argus immobilier » géolocalisé et reconnu par tous ?

Arrêter la perte de temps et d'énergie. Comment éviter tous ces biens surcôtés qui polluent la lisibilité du marché ? Est-ce efficace qu'un agent prenne un bien « trop cher » pour gagner un mandat ? Et pourquoi un propriétaire n'a pas en plus de l'agent un outil plus transparent et performant pour mieux évaluer la valeur de leur bien ? Pourquoi ne pas gagner du temps ?

La data science est déjà là et l'immobilier est LE dernier gros marché vierge à conquérir. Ouvrons les données, changeons les mentalités et facilitons l'innovation et la transparence des prix, au bénéfice des acheteurs et des vendeurs d'abord.

Eric Chatry

Cofondateur de Je Rêve d'une Maison



#23

Retracez l'historique du bien en vente

Un peu d'histoire et beaucoup de psychologie

L'histoire raconte beaucoup

Sans technologie, les seules informations possibles à récupérer sur l'historique du bien en vente sont à glaner auprès du négociateur, de l'assistant(e) ou du propriétaire. Elles ont beaucoup de valeur pour savoir comment approcher la négociation du prix.

Par exemple, depuis quand le bien est sur le marché, y-a-t-il déjà eu une baisse de prix, quel est le profil du vendeur, combien de visites ont déjà eu lieu, combien d'offres, ce qui plaisait, ce qui bloquait, pourquoi elles ne sont pas allées au bout, ... toutes ces questions posées au bon moment l'air de rien sont importantes.

Attention néanmoins aux fausses pistes : les agents sont des professionnels de la négociation et font cela toute la journée.

Décodez la psychologie de l'agent

Il est essentiel de bien comprendre les ressorts profonds des parties prenantes... Essayez de créer une vraie relation avec l'agent(e), de vous intéresser sincèrement à lui ou elle.

Quelle est son expérience, son niveau de connaissance et d'influence du vendeur ? Que pense-t-il du prix du bien, depuis quand a-t-il le mandat, quel est son niveau de commission, est-il pressé de vendre ? Quelle est sa position dans l'agence et perçoit-il un risque de se faire « doubler » par un collègue ou un concurrent ?

L'idée est de trouver comment répondre au mieux à son problème, autrement que par le prix.

Essayez aussi de savoir la pression à l'achat du vendeur propriétaire. C'est capital pour évaluer le timing et les leviers de la vente.



Comprenez au plus près les attentes du propriétaire

Dans une vente en direct avec un particulier, posez vite cartes sur table concernant vos connaissances du marché. Devenez un allié du vendeur et comprenez ses motivations, sur le risque comme sur le prix. Montrez que vous êtes sérieux et assurez-vous que le propriétaire est « vraiment » vendeur. Savoir s'il a déjà acheté par exemple est un indicateur très fort de sa motivation.



#24

Mettez en avant vos atouts d'acheteur

Rendez-vous désirable pour mieux négocier

Sans surprise, 3 critères sont particulièrement intéressants à mettre en exergue face à l'agent immobilier ou le propriétaire pour initier une négociation :

- **La qualité du financement.** Les vendeurs détestent par dessus tout les ventes qui ne vont pas au bout par refus de prêt. Si vous avez la possibilité de sécuriser totalement le vendeur en payant comptant ou sans condition suspensive, dites-le et prouvez-le. C'est fort.
- **Votre sérieux et votre motivation.** Ne laissez aucun doute sur le fait qu'une fois l'offre acceptée, vous ne reviendrez plus en arrière. N'utilisez l'incertitude, par exemple si vous avez plusieurs options de biens ou les hésitations de votre co-acheteur, qu'avec précaution et pour montrer votre exigence, pas votre indécision.
- **Votre volonté de conclure la vente rapidement.** Si l'agent a des doutes sur votre timing, il peut préférer un autre dossier. Son intérêt est de passer rapidement à un autre dossier également. Ne traînez donc pas.



Montrez au vendeur à quel point vous êtes unique et pouvez résoudre son problème

#25

Comparez les biens pour fixer votre prix cible

Le bon général a gagné la bataille avant de l'engager
Sun Tzu



Tout dépend de la tension immobilière

Clairement, il est plus facile de négocier un prix dans certaines conditions de marché que d'autres. Basiquement, c'est une question de rapport entre offre et demande. A Paris, un bon budget dans le 18^{ème}, 19^{ème} ou 20^{ème} sera plus négociable. De même, à Colombes qui fait plus « peur » versus Bois-Colombes. Idem pour un rez-de-chaussée, un étage élevé sans ascenseur, un appartement un peu bruyant dont "personne" ne veut a priori mais qui vous plaît, offre plus de levier.

Construisez un benchmark efficace

Pas simple de trouver les biens comparables. Pour commencer, il est tentant de regarder des sites comme MeilleursAgents ou LaCoteImmo pour approcher un prix au m². Problème : ces sites ne sont que des approximations souvent basses car décalées dans le temps, sur des qualités de prestations moyennes et sans les frais d'agence. De plus les fourchettes sont souvent énormes. Elles sont donc surtout intéressantes à regarder en indice. Depuis Mai 2017 la base Patrim usagers permet aussi d'accéder à des biens vendus aux alentours... Pratique mais les écarts d'un bien à l'autre en prix/m² sont très souvent importants et inexpliqués.



Ajustez avec les défauts et qualités du bien

Il est utile par exemple de positionner l'appartement ou la maison par rapport aux autres biens de l'immeuble ou de la rue. Est-il par exemple dans le top 10% ? Y-a-t-il des m² inexploitable, a-t-on bien valorisé la terrasse, la surface Carrez, quelle est la qualité de l'emplacement (transports, commerces, etc...), de l'environnement (vis-à-vis, bruit, etc...), du plan, son caractère unique, y-a-t-il des travaux à prévoir, un coût d'entretien élevé...

Analysez la copropriété

Il est essentiel aussi de bien évaluer la qualité de la copropriété (prestige de la copro, charges, travaux votés ou discutés, gestion passée de la copro, sa taille). Une bonne copropriété est un vrai atout.

Relisez ces citations chaque soir...



La gravité est le bonheur des imbéciles. Montesquieu
Mieux vaut rester silencieux et passer pour un imbécile que de parler et ne laisser aucun doute sur le sujet. Abraham Lincoln
Celui qui pose une question risque de passer pour un sot. Celui qui n'en pose pas est sûr de le rester. Confucius
Un objectif sans plan s'appelle un vœu. Antoine de Saint-Exupéry

Contentons-nous de faire réfléchir, c'est le plus sûr moyen de convaincre. Georges Braque
Les raseurs parlent d'eux, les bavards parlent des autres et les gens intelligents vous parlent de vous. Marcel Pagnol

L'homme a deux oreilles et une bouche pour écouter deux fois plus qu'il ne parle. Alphonse Allais
Tu es le maître des paroles que tu n'as pas prononcées ; tu es l'esclave de celles que tu laisses échapper. Lao-Tseu

Quand on ne sait pas où l'on va, tous les chemins mènent nulle part. Henry Kissinger
La chose la plus importante en communication, c'est d'entendre ce qui n'est pas dit. Peter Drucker

Si tu veux être aimé, aime. Sénèque

Encore faut-il pousser une porte pour savoir qu'elle nous est close. Montaigne
Le fait de l'esprit pour bien parler, de l'intelligence suffit pour bien écouter. André Gide
L'enthousiasme est une maladie contagieuse. Voltaire

Si tu veux être aimé, aime. Sénèque

Le pessimisme est affaire d'humeur, l'optimisme est affaire de volonté. Alain
L'enthousiasme est une maladie contagieuse. Voltaire

Si tu veux être aimé, aime. Sénèque

Le pessimisme est affaire d'humeur, l'optimisme est affaire de volonté. Alain
L'enthousiasme est une maladie contagieuse. Voltaire

Si tu veux être aimé, aime. Sénèque

Si tu veux être aimé, aime. Sénèque

Si tu veux être aimé, aime. Sénèque

Un objectif sans plan s'appelle un vœu. Antoine de Saint-Exupéry
Un objectif sans plan s'appelle un vœu. Antoine de Saint-Exupéry
Un objectif sans plan s'appelle un vœu. Antoine de Saint-Exupéry

L'enthousiasme est une maladie contagieuse. Voltaire

Le pessimisme est affaire d'humeur, l'optimisme est affaire de volonté. Alain

Si tu veux être aimé, aime. Sénèque

Le pessimisme est affaire d'humeur, l'optimisme est affaire de volonté. Alain

Si tu veux être aimé, aime. Sénèque

Le pessimisme est affaire d'humeur, l'optimisme est affaire de volonté. Alain

Si tu veux être aimé, aime. Sénèque

Le pessimisme est affaire d'humeur, l'optimisme est affaire de volonté. Alain

Si tu veux être aimé, aime. Sénèque

Le pessimisme est affaire d'humeur, l'optimisme est affaire de volonté. Alain

Si tu veux être aimé, aime. Sénèque

Le pessimisme est affaire d'humeur, l'optimisme est affaire de volonté. Alain

Mieux vaut rater sa chance que ne pas l'avoir tentée. Proverbe chinois
Contentons-nous de faire réfléchir, c'est le plus sûr moyen de convaincre. Georges Braque
Il faut de l'esprit pour bien parler, de l'intelligence suffit pour bien écouter. André Gide

#27

Jouez sur le relationnel agent et propriétaire

We are human after all

L'affect est la première raison d'abandon d'une vente d'un bien immobilier. Le prix n'est donc pas le plus souvent l'unique élément. Il y a même beaucoup de psychologie. Parfois, par exemple, le propriétaire a le sentiment de « brader » son bien même si l'offre, en réalité élevée, est au-dessus du marché. Pour le propriétaire, la valeur affective est prépondérante.

Savoir ce que le bien deviendra et à qui il transmet le témoin compte beaucoup plus qu'on ne peut l'imaginer. Nombreux sont les cas où une lettre sincère et enflammée au vendeur a débloqué une transaction compliquée.



#28

Soignez la rédaction de l'offre d'achat


Sécurisez votre achat pour ne pas avoir de regret

Rédiger une offre est un moment capital car le document a une valeur légale. Vous aurez néanmoins 10 jours pour vous rétracter si nécessaire. Sur l'offre, indiquez :

- les caractéristiques du vendeur (noms, prénoms (ou agence) ... trouver les infos sur les diagnostics sinon demander à l'agent le nom ou numéro de SCI du vendeur
- les caractéristiques du bien (adresse exacte, étage, côté droit ou gauche, surface carrez, nombre de chambres, présence

de parking, ascenseur, cave,.. date de construction, numéro de lot ou de parcelle, prix FAI en toutes lettres et en valeur

- la date de validité de l'offre, la date et l'heure de visite
- le site de publication avec le prix (utile pour éviter la surenchère)
- les conditions financières pour rassurer le vendeur notamment vis-à-vis des éléments d'obtention de crédit voire de la condition suspensive

- 
- Favorisez le face à face avec l'agent pour être sûr qu'il présente l'offre
 - Essayez vraiment de faire contresigner l'offre ; au pire exigez un écrit de l'agent par email et non seulement par sms
 - Méfiez-vous fortement si l'agent ne veut pas envoyer un écrit
 - Mettez vite en relation les notaires pour verrouiller votre offre

CHAPITRE 5

Acheter sans risque

5 précautions pour être plus serein



#Pour plus de transparence dans l'immobilier

Pourquoi un jour la qualité et la transparence finiront par vraiment payer dans l'immobilier

George Akerlof, économiste américain prix Nobel en 2001, a beaucoup travaillé sur l'(ir)rationalité des comportements économiques, y voyant une grande part de psychologie. En 1970, dans un papier intitulé "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism", il introduisait le concept d'**asymétrie d'information** : cette imperfection de marché qui survient quand tous les acteurs d'un marché ne disposent pas de la même information.

Prenant l'exemple du marché des automobiles d'occasion (les « lemons » ou « imbardes » en français), il y décrivait comment le manque de transparence finissait par détruire tout un marché et pas seulement les « mauvais » vendeurs.

En effet, profitant de l'asymétrie d'information, les vendeurs de « lemons » avaient tendance à vouloir les vendre au même prix qu'une bonne voiture.

Côté acheteurs, comme il leur est très difficile de faire le tri entre une bonne voiture et une épave pleine de vices cachés, le prix finissait par être le même peu importe la qualité réelle. Les « bons » vendeurs décidaient du coup de se retirer du marché d'occasion...laissant les vendeurs peu scrupuleux seuls sur le marché... ce qui tirait encore plus celui-ci vers le bas.

Remplaçons "vendeur de vieux clous" par "agence ou agent pas sérieux" et voyons comment le marché immobilier français dans l'ancien souffre du même problème de transparence et d'asymétrie d'information, déservant les acheteurs mais aussi tout le marché.

En effet, comment reconnaître un bon agent immobilier d'un mauvais ? Celui qui fera une évaluation sincère et non surestimée lors de la prise de mandat, celui qui vous écoutera vraiment et vous conseillera au lieu de juste « ouvrir la porte », celui qui vous expliquera les vrais défauts du bien et sa vraie valeur en toute transparence au lieu de courir après le chiffre... Car les bons agents savent qu'ils le sont, et qu'ils méritent leurs honoraires élevés, mais les acheteurs eux ne le savent pas.

Le concept de marque ou de franchise immobilière pourrait servir à rassurer mais elles peinent à émerger autrement qu'en notoriété : ce qui compte in fine, c'est toujours la qualité et le professionnalisme de l'agent. Les sites de notation d'agents eux ne sont pas considérés fiables et utiles pour évaluer la qualité.

Conséquence, devant ce risque, de nombreux acheteurs tentent d'éviter des agences, vont vers des agents « low cost » ou négocient les honoraires, décourageant ou faisant fuir les meilleurs agents qui ne s'y retrouvent plus. Car c'est un métier exigeant quand on le fait à fond. Le cercle vicieux n'est plus loin. Tout le marché en pâtit.

Une seule solution : la transparence des informations.

Eric Chatry

Cofondateur de Je Rêve d'une Maison





Il y avait un état de mise en péril de l'immeuble par la mairie...on l'a su trop tard sinon on aurait renégocié.

Résidence principale



Les lots de l'appartement n'avaient pas encore été réunis. Notre notaire de province n'avait pas l'habitude. on était inquiets, on s'est rétractés.

Haussmannien dans le 9eme à Paris



La terrasse était soit disant en jouissance avec la copropriété mais ce n'était pas clair. On a dû abandonner mais on est trop déçus.

Loft dans le 11ème à Paris



L'agent nous certifiait que ce n'était pas un mur porteur jusqu'à ce qu'on obtienne les plans. On ne pouvait plus ouvrir la cuisine.

Appartement ancien dans le 16eme



Totalement par hasard, on a su qu'il y avait un projet de construction d'immeuble juste en face. Adieu la vue dégagée. On a stoppé net.

Maison à Charenton



En visitant les caves de la copro, il y avait des problèmes d'humidité. On nous disait que c'était réglé mais cela nous a fait trop peur.

Appartement ancien à Belleville

#29

Exploitez à fond les possibilités de revisite pour les travaux

Ne faites pas l'erreur de mésestimer les travaux



Faites une 2ème visite avec un pro

Une fois l'offre acceptée, ou avant idéalement si vous avez plus de temps et que le contexte s'y prête, demandez à revisiter avec un expert de confiance sur les travaux (faites venir les amis et la famille plus tard à tout choisir). Quelque soit la relation de confiance avec l'agent immobilier ou le vendeur, ne prenez pas (ou pas que) l'avis d'un de ses partenaires. Il a forcément intérêt à sous-estimer même de bonne foi la complexité et le coût. Et vous aurez toujours un doute de toute façon !

Évaluez la faisabilité

1er vérification à faire : comprendre si ce que vous aviez en tête (casser un mur, changer la cuisine de place, créer une terrasse...) est techniquement faisable à un coût raisonnable. Dans certains cas, l'expert (plutôt maître d'oeuvre avec une formation architecte idéalement) vous suggérera des alternatives ou des nouvelles idées auxquelles vous n'aviez pas pensé. Il peut aussi vous alerter sur des problèmes sous-évalués.

Ne vous surestimez pas sur les travaux autres que de la déco. Bien choisir un professionnel est capital. En priorité, demandez autour de vous des contacts de bons architectes ou maîtres d'oeuvre car un chantier réussi n'a pas de prix. Creusez aussi leurs books de projets.

Estimation fiable des coûts

Au delà de la faisabilité, l'engagement sur des coûts fiables (accessoirement des délais) est nécessaire pour évaluer l'enveloppe globale et savoir quoi faire sur l'offre : renégocier, abandonner le projet (dans les 10 jours) ou mettre une clause suspensive. Si vous poursuivez, demandez un engagement formel à l'expert de travaux sur son estimation avec idéalement un principe de contrôle des coûts de type malus, en séparant bien dans le devis la partie matériau du reste. Dans tous les cas, ajoutez un facteur de dérive des coûts et de timing.

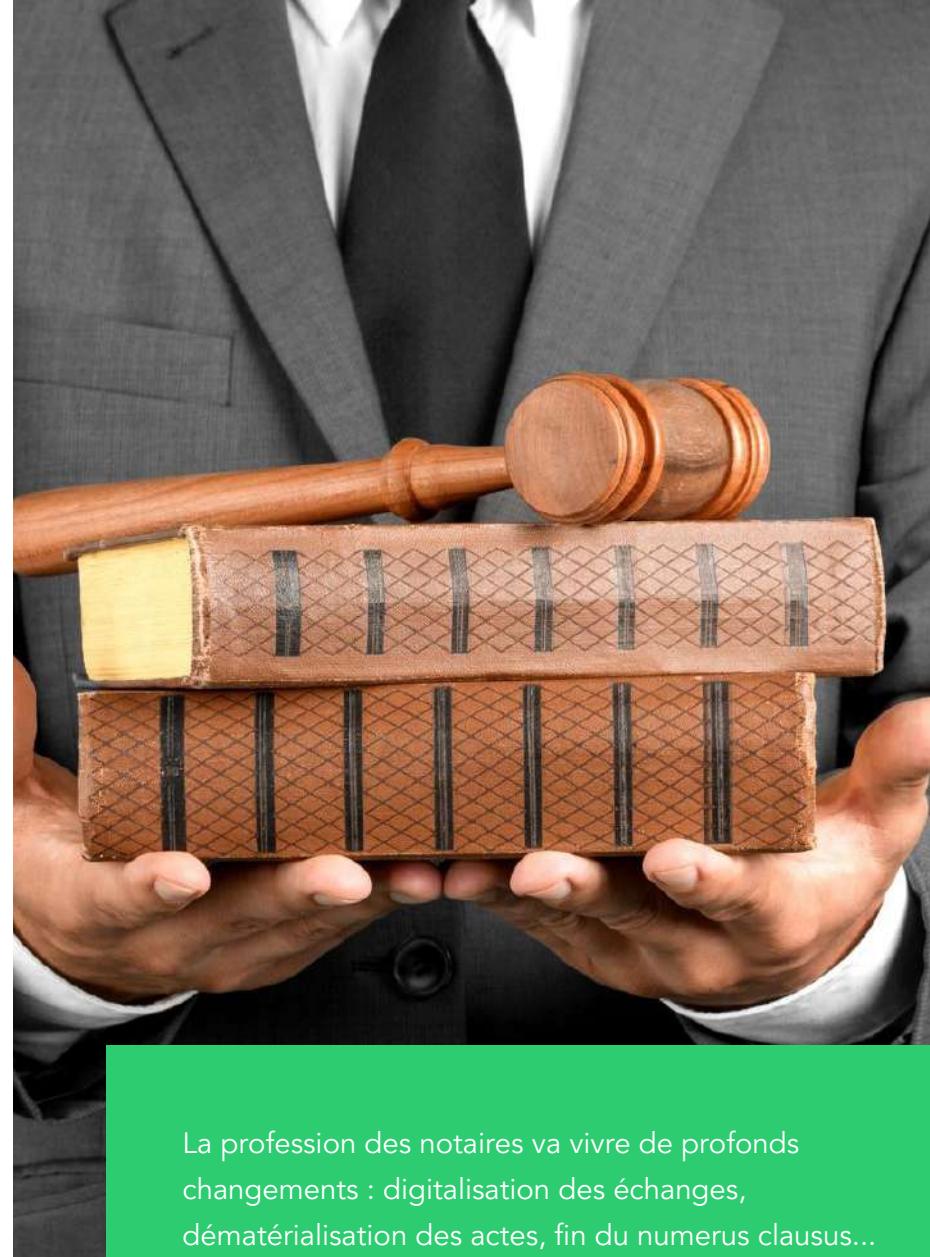
#30

Soyez exigeant(e) sur le choix de votre notaire

Il doit être « orienté solution » et ne pas voir que des problèmes sans solution

Bien évidemment, un bon notaire doit d'abord être le vôtre. Vous jouerez ainsi la carte de la sécurité car il défendra vos intérêts à coup sûr. Et pour le même prix (partage des honoraires avec le notaire du vendeur). Pensez-y si un vendeur vous propose de choisir « son » notaire « pour aller plus vite ». Choisissez le “notaire de famille” uniquement s’il a les qualités suivantes :

- **Efficacité redoutable.** Il doit travailler vite, être organisé, méthodique et disponible facilement par mail ou téléphone. S’il se fait aider par un clerc, la communication entre eux doit être parfaite pour vous éviter d’avoir à gérer plusieurs interlocuteurs.
- **Expertise sur votre type de bien.** Parfois, certains notaires ne connaissent pas bien les problèmes et solutions possibles sur des maisons de vacances, de banlieue ou des appartements parisiens. Assurez-vous qu’il ait une réelle expérience sur ces sujets .
- **Diplomatie et pédagogie.** Un bon notaire doit faire preuve de tact et de qualité de conciliation. Pour accélérer le dossier, il peut être amené à appeler l’agent, l’urbanisme, la mairie etc. Il doit aussi simplifier son jargon juridique pour mieux vous éclairer et bien vous conseiller.
- **Culture de la solution.** Un notaire « top gun » est aussi quelqu’un qui sait trouver des solutions et pas seulement des problèmes. C’est la qualité la plus rare et la plus appréciable de toutes.



La profession des notaires va vivre de profonds changements : digitalisation des échanges, dématérialisation des actes, fin du numerus clausus... et bientôt ouverture des données de transaction ?



#31

Soyez parano une fois dans votre vie avant le compromis

Vérifiez bien la route avant
de vous engager, après cela
risque d'être trop tard



L'importance du compromis de vente

Une fois l'offre acceptée, la période pré-compromis est capitale. Elle peut durer de quelques jours à 1 mois selon la diligence ou le travail à fournir par les parties notaires. Lors du compromis, vous devrez verser entre 5 et 10% (négociable, bon à savoir) au notaire, sous séquestre. Passés les 10 jours légaux de rétractation, il sera trop tard ou trop onéreux pour revenir en arrière.

Une typologie variée des risques

Les risques sont nombreux et ne sont pas limités aux diagnostics techniques obligatoires (carrez, ERNMT, amiante, plomb, termite, électricité..).

Certains problèmes peuvent aussi être liés à la copropriété, par exemple en cas de litige sur une jouissance de partie commune (terrasse, jardin, ..) ou des frais en retard ou déjà votés. D'autres situations peuvent concerner des risques de structure de l'appartement ou de la maison (fissure mal détectée, problèmes de niveau...) ou de travaux éventuels sur une couverture par exemple. Mais il peut y avoir des risques externes également.

Par exemple si la construction d'une maison ou d'un immeuble est prévue en face de chez vous, autant le savoir !

Checklist des choses à vérifier

Une partie du travail consiste à analyser en détail les diagnostics techniques avec l'aide idéalement d'un professionnel (notaire, chasseur, ami architecte..) et non seulement le vendeur. Discuter en profondeur avec le syndic et lire les PVs d'AG de copropriété des 3 dernières années est clé pour comprendre les sujets. Etudier le cadastre, parler à l'urbanisme est souvent aussi utile.

Un excellent notaire va vous alerter sur des problèmes d'ordres juridiques ou techniques. Mais parfois il intervient trop tard ou ne couvre pas toute la palette des risques. Il est capital de faire votre propre « due diligence » et de développer votre opinion sur le risque.

Soyez exigeant et cohérent jusqu'au bout

Après vérification minutieuse, 4 options s'offrent à vous, choisissez la bonne

Option N°1 : Se rétracter

Ce que vous avez découvert vous effraie en terme de coût, vous empêche de dormir en terme de risque ou vous choque parce que la confiance est brisée. Vous avez peur par exemple de découvrir encore d'autres choses. Dans ce cas, surtout si vous êtes « risk averse », que vous n'avez pas un coup de coeur définitif et que vous pensez pouvoir trouver aussi bien rapidement, lâchez l'affaire. Retirez votre offre. Votre vendeur selon la situation peut plus ou moins bien le prendre, donc usez de tact.

Option N°2 : Renégocier

Vous aimez le bien, mais ce que vous avez

découvert change la donne. Il y a un surcoût de travaux par exemple très différent de ce que l'agent avait laissé entrevoir, ou bien un risque élevé (par exemple vis-à-vis de la copropriété ou de l'urbanisme) qui ne peut pas être réglé légalement : c'est à vous de devoir le supporter ! Aucune raison de porter ce surcoût ou ce risque, modifiez votre offre, et tant pis, si elle est refusée au nouveau prix !

Option N°3 : Mettre une clause suspensive

C'est une option à privilégier par exemple dans le cas d'une partie commune qui n'est pas clairement rattachée au lot vendu ou de documents manquants à fournir. Une clause suspensive dans le compromis peut stipuler par exemple que tel évènement (décision d'AG extraordinaire de copropriété, fourniture de pièces,..) doit survenir avant l'acte authentique (à charge pour le vendeur de le faire advenir). Si ce n'est pas le cas, vous pouvez donc sortir de la transaction sans perdre le montant sous séquestre. Travaillez bien la formulation avec votre notaire !

Option N°4 : No problem !

Enfin... si la vérification est bien faite !



Paris 19^{ème}

RUE
DU TEMPLE

123

#33

Restez vigilant(e) du compromis à l'acte authentique

Tout peut encore se passer,
ne lâchez rien



Promesse ou compromis ?

On entend souvent parler de compromis ou de promesse de vente. Rassurez-vous, c'est globalement la même chose : même délai de rétractation (10 jours depuis 2015), même contenu, mêmes rédacteurs, même montant de séquestre (entre 5% et 10%), même principe de clauses suspensives et même possibilité de dommages et intérêts en cas de rétractation du vendeur. La seule (petite) différence est que le compromis engage les deux parties, et donc un vendeur peut exiger des dommages et intérêts par voie de justice à l'acheteur s'il se rétracte après la durée légale de 10 jours... chose impossible avec une promesse qui n'engage que le vendeur à vendre. Dans la pratique néanmoins, c'est plus une affaire géographique : on trouve plus de promesses dans la moitié nord de la France y compris Paris et plus de compromis dans la moitié sud. Et de toute façon un vendeur risque d'avoir autre chose à faire, notamment vendre son bien, que de faire un procès à l'acheteur qui s'est rétracté

pour "forcer la vente" d'autant que son bien ne pourra pas être remis en vente avant la fin du procès !

Délai de rétractation et clause de prêt

Vous disposez en tant qu'acquéreur d'un délai légal et unilatéral de rétractation de 10 jours depuis la loi Macron de 2015 (1). De la même façon, en cas de prêt, vous disposez légalement d'une clause suspensive de prêt, sauf si vous avez décidé de lever cette clause pour améliorer votre dossier aux yeux du vendeur ! Il faut dire que certains acheteurs abusent encore de cette « facilité » et les agents ont horreur de cela.

Etre précis sur les clauses suspensives additionnelles éventuelles

L'immobilier est un univers où à peu près tout ce qui existe comme situation bizarre, imprévue et parfois inextricable peut exister. Chaque terme de la clause suspensive doit être pesé avec votre avocat ou notaire pour éviter des litiges.

(1) Les 10 jours calendaires courent à compter du lendemain de la date de première présentation du recommandé, que vous alliez récupérer le courrier ou non. Vous devez notifier votre rétractation au notaire (ou à l'agence) sans avoir besoin de la motiver dans ce délai des 10 jours, par écrit sous la forme d'une lettre recommandée avec AR.



CHAPITRE 6

Se faire aider

6 idées neuves sur la chasse immobilière



#34

10 raisons pour prendre un chasseur immobilier

Ou pourquoi nos clients nous choisissent



Acheteurs, si vous validez au moins 5 des 10 objectifs plus bas, alors, vous avez sûrement de bonnes raisons de vouloir prendre un chasseur

Booster votre projet. Vous êtes mûr(e), vous comprenez le marché et souhaitez aboutir. Vous êtes lassé(e) ou avez une deadline et devez être efficace désormais.

Gagner du temps. Vous avez peu de temps à perdre, entre le travail et la famille, et envie de faire autre chose de votre temps libre.

Voir des biens que vous ne voyez pas aujourd'hui. Vous regardez sur quelques sites, discutez avec des agents, mais vous sentez que vous ne voyez pas tout le marché.

Être beaucoup plus réactif. Vous savez que les biens intéressants « partent » tout de suite et vous voyez que vous avez du mal à les voir avant et les visiter en 1er.

Ne plus visiter pour rien. Vous en avez assez de vous déplacer pour rien, de découvrir des défauts rédhibitoires en visite malgré tous vos efforts pour cibler.

Être vraiment écouté. Vous avez souvent l'impression d'être tout(e) seul(e) et qu'on essaie plus de vous vendre quelque chose que de répondre à votre besoin. Cela vous fatigue.

Déléguer les tâches ingrates. Rechercher les biens, appeler les agents, vérifier les PV d'AG,... si quelqu'un peut le faire mieux que vous, vous avez mieux à faire.

Être sûr(e) d'acheter au prix juste. Les sommes en jeu sont énormes et pour un rien on peut rater une pépite...ou surpayer parce qu'on a la pression.

Gérer les risques. Un projet immobilier est toujours compliqué, avec souvent besoin de technicité et d'expérience pour prendre les bonnes décisions.

Avoir quelqu'un de votre côté. Vous avez besoin de conseils objectifs et d'accompagnement de A à Z de quelqu'un qui n'a rien à vous vendre. Vous sentez que vous avez des a priori, des zones d'ombres et besoin d'un vrai partner pour mieux avancer.

#35

10 raisons pour NE PAS prendre un chasseur immobilier

Ou pourquoi nous
choisissons nos clients



Acheteurs, si vous vous retrouvez dans un ou plusieurs de ces 10 profils d'acheteurs, alors, ne prenez surtout pas un chasseur immobilier ! En toute bienveillance.

Le touriste immobilier. Hantise des agents immobiliers comme des chasseurs, le touriste immobilier aime visiter par dessus tout, voir des beaux biens. Quant à faire une offre, comment dire...

Le « control freak » Pour lui (ou elle), déléguer est une forme de violence inutile que l'on s'inflige quand on n'a pas le choix ! La confiance, oui, mais à petite dose... Lâcher prise... impossible !

L'indécis maladif. Comme l'âne de Buridan, l'indécis maladif a du mal à passer à l'acte, à faire une offre car il a peur de choisir. Il finit souvent par abandonner le projet.

Le « Off market victim ». Plus qu'un service d'aide à l'achat, ce que recherche l'aficionado du « off market », c'est l'accès à un canal exclusif de biens cachés, une carte VIP. Problème, le off market est largement un fantasme urbain et il risque d'être déçu. D'autant qu'un (bon) chasseur, c'est bien plus que cela.

Le « Pierrot la lune ». C'est un rêveur, un peu déconnecté de la réalité du marché. Pas forcément pressé, ni passionné, il n'a pas bien étudié son projet et attend qu'on l'aide à savoir ce qu'il veut. Il n'est juste pas mûr !

Le « Prixaumètrécarréomane ». Pour lui, le grand truc, c'est de ne pas dépasser un prix psychologique au m². Il a avalé la carte de prix de MeilleursAgents et recherche moins un accompagnement que des « opportunités pas chères ».

L'homme invisible. Pour lui (ou elle), rien n'est plus important en théorie que son projet immobilier, mais quand il s'agit d'être disponible pour une visite par exemple, c'est une autre affaire.

Le chercheur d'or. Pour lui, l'immobilier est une affaire de patience sur une toute petite zone. Il n'y a rien ? Pas grave, cela viendra bien un jour comme la pépite au fond du ruisseau !

Le couple en thérapie. C'est une image bien sûr ! Pour eux, un projet même avec un tiers risque de rester trop compliqué si tout est tendu et rarement synchro.

Le Chasseur amateur. Lui (ou elle) s'est trompé de métier et rêve d'être chasseur immobilier !



Trouvez le chasseur qui vous correspond

10 questions pour bien choisir

Peu de gens savent ce qu'est un chasseur immobilier :

- Pour certains, c'est la version immobilière de la chasse de tête plus connue.
- Pour d'autres, qui connaissent vaguement un(e) ami(e) passionné(e) de déco qui cherche pour des amis, c'est plus un métier d'appoint.
- Enfin, pour les passionnés de Stéphane Plaza sur M6, c'est le même métier qu'agent mais en plus sympa !

En fait, ce n'est rien de tout cela.

Comment trouver le bon chasseur qui vous correspond ? Quelques pistes :

1. **Track record.** Combien de projets réussis dans les 6 derniers mois, quel taux de succès, quelle vélocité ?
2. **Culture & Valeurs.** Quel rapport à la transparence, l'efficacité, l'agilité, la fiabilité, le challenge ?
3. **Equipe.** Y-a-t-il un facteur équipe, une démultiplication des efforts ou est-ce plus un travail en solo ?
4. **Clarté du service.** Est-ce que le service est clair, la valeur attendue comprise des deux côtés ?
5. **Ecosystème.** Quelle qualité des réseaux, des partenaires, image du marché ?
6. **Outils & process.** Est-ce optimisé pour plus d'efficacité et d'efficience ?
7. **Expertise.** Quelle est l'expérience du chasseur en terme d'immobilier, de service ?
8. **Qualité d'écoute.** Vous sentez-vous compris(e), en confiance ?
9. **Intensité, dynamisme.** Pianissimo, piano, forte ou fortissimo ?
10. **Coût.** Choisir sur les honoraires ne doit être que le dernier critère...cependant, sont-ils abordables et justifiés ?

#37

Soyez au clair sur le coût et le modèle du chasseur

Le coût d'un chasseur doit être raisonnable et justifié



Des écarts de coût importants entre chasseurs : de 2% à 5% du prix du bien

Les honoraires d'un chasseur vont de 2 % du prix du bien pour Je Rêve d'une Maison à 3%, 4% voire 5% pour des chasseurs "traditionnels". En cause, les coûts d'opération qui varient pour chacune de ces structures qui n'ont pas toutes le même niveau d'efficacité ni de performance.

Que payez-vous exactement ?

Parfois, il y a un questionnement dans l'esprit des acheteurs quant au "double paiement" d'honoraires.

Le coût d'un chasseur s'ajoute en effet à celui du bien acheté et aux éventuels honoraires de l'agence mandatée pour vendre ce bien.

Mais en réalité, vous ne payez pas deux fois le même service... mais deux services différents :

- L'un que le vendeur a choisi pour vous (l'agent pour aider le vendeur).
- L'autre que vous choisissez (le chasseur pour vous aider à acheter efficacement)

Rémunération en « intercabinet » (1), une bonne idée ?

Sur le papier, cela a l'air intéressant.. Dans la réalité, cela pose 2 problèmes :

- C'est l'assurance, surtout sur un marché tendu, de passer à côté des biens réellement intéressants. Les agents savent qu'ils les vendront et ne veulent pas partager leurs honoraires. Vous n'aurez donc pas du "premier choix".
- Le conseil du chasseur peut être biaisé par une rémunération plus attractive sur ces biens en « intercabinet ».

Il est donc préférable que la seule rémunération du chasseur vienne du client acquéreur pour plus de transparence.

N'acceptez pas des honoraires supérieurs pour les PAP ou LBC

Parfois, les honoraires sont plus élevés pour les biens en direct sur PAP ou LBC (jusqu'à 1 ou 2% de plus qu'avec un agent). Pourquoi ? Cela n'a aucune logique ! C'est globalement le même effort de sourcing et vérification auprès d'un propriétaire qu'avec un agent. Ce n'est en rien plus complexe.

(1) L'intercabinet, c'est le partage de la commission de l'agent entre deux intermédiaires, souvent entre deux agents, ici entre un agent et un chasseur .

Vérifiez l'alignement total avec vos intérêts

Chasseur immobilier est un métier particulier où l'alignement des intérêts est clé

Parfois, certains chasseurs ne suivent pas les bonnes pratiques et utilisent des arguments ou méthodes risquées pour les acheteurs. En voici quelques unes.

- **Les frais d'étude ou de dossier.** N'acceptez en aucun cas de payer des honoraires avant d'avoir trouvé le bien. C'est tout simplement illégal d'après la loi Hoguet. Par ailleurs, si vous payez "au temps passé", toutes les dérives sont possibles...y compris passer du temps à faire des choses sans valeur pour vous, comme des pré visites ou des rapports d'activité. Seul le résultat compte.
- **Un dédommagement financier en cas d'arrêt prématuré du mandat.** Pourquoi accepteriez-vous cela ? C'est au chasseur d'évaluer son risque s'il a mal jugé la relation de confiance et la faisabilité du projet. Préférez la discussion en cours de route, pas la contrainte.

- **L'agent-chasseur.** Parfois des agents immobiliers se disent également chasseurs et proposent de vous aider à trouver une fois votre bien vendu. Il faut dire que c'est un bon argument pour faciliter une prise de mandat à la vente, car il est plus difficile d'acheter que de vendre aujourd'hui. Demandez-vous donc, dans ce cas, si l'intérêt que l'agent-chasseur manifeste à votre égard est lié plutôt à votre bien ou à votre recherche.
- **Le chasseur-agent.** Légalement, rien n'interdit à un chasseur de « prendre » un mandat de vente s'il a bien une carte T professionnelle. Par contre, attention au mélange des genres : ce sont deux cultures et métier différents entre l'agent et le chasseur....Un chasseur par exemple culturellement dans la défense des intérêts de l'acheteur est-il vraiment le bon profil pour bien vendre votre bien ?
- **La négociation.** Quelle est la motivation du chasseur à faire baisser le prix ? Quel mécanisme incitatif existe ?





L'exclusivité est une chance

6 raisons pour ne pas hésiter à faire confiance à un (bon) chasseur

Proposer une exclusivité à ses clients n'est pas si évident que cela au début. En clair, cela veut dire que tout achat, quelque soit sa source, durant la durée du mandat donne lieu à des honoraires. Et pourtant, en y réfléchissant, c'est la seule façon cohérente de donner un vrai service de qualité à nos clients. En fait, c'est une chance. Voici pourquoi :

1. **Qualité.** Un mandat simple (ie non exclusif) n'est pas qualitatif car c'est plus une logique d'opportunité... Un « agent-chasseur » ne va pas chercher « à fond » pour l'acquéreur, puisqu'il est en concurrence avec un autre chasseur... ou plus souvent l'acquéreur lui même ! Un mandat simple ne fait du sens que si vous, acquéreur souhaitez continuer à chercher de votre côté mais l'effort du chasseur sera faible, quel intérêt ?
2. **Cohérence.** Un chasseur en « success fee » prend son risque en 1er, et n'est rémunéré qu'en cas de succès, s'il a été bon. Du coup, l'exclusivité est cohérente.
3. **Confiance.** Si l'acquéreur avait un intérêt économique à trouver avant son chasseur, de fait, il serait en concurrence avec le chasseur. Plutôt moyen en terme de climat de confiance, non ? or la confiance et la transparence sont le carburant d'un chasseur.
4. **Complémentarité.** Si le contrat incite l'acheteur à chercher de son côté, quel gain de temps ? Quel efficacité si c'est pour faire pareil ? L'idée d'un service de chasse est justement de faire différemment et mieux.
5. **Performance.** Un chasseur qui n'est pas « meilleur » qu'un acquéreur motivé n'a pas réellement de légitimité à proposer une exclusivité. A l'inverse, un vrai taux de réussite couplé à une durée courte de mandat réduit le risque pour l'acheteur de faire fausse route.
6. **Respect et engagement.** Un bon chasseur choisit ses clients autant que les clients choisissent le chasseur. C'est cette égalité et ce respect mutuel qui crée la motivation, le plaisir et l'efficacité.

BONUS

Qui sommes nous

Connaître Je Rêve d'une Maison





Notre mission

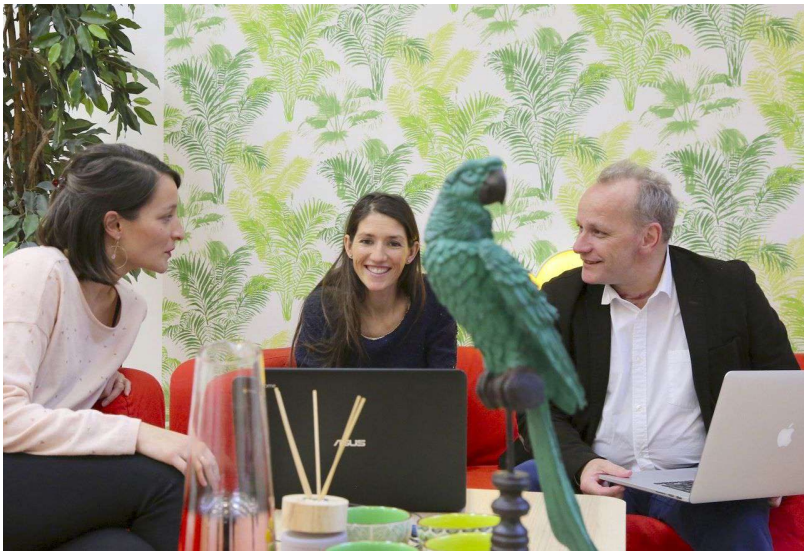
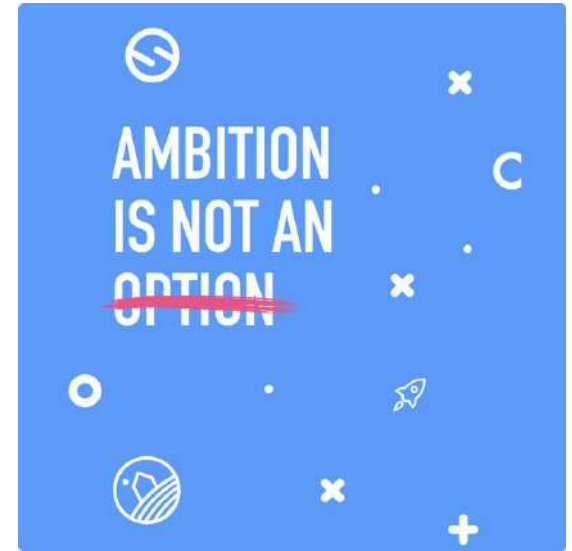
**Trouver le bien de vos rêves,
rapidement et au meilleur prix.**



Quinze chasseurs avec différentes spécialités : achat à Paris, achat en banlieue, résidence secondaire, investissement locatif... et une équipe survoltée de techs, UX, customer success et fondateurs heureux



**Une équipe de chasseurs immobiliers passionnés
au coeur de Paris.**



Nos valeurs

Réactivité & efficacité

5 visites

EN MOYENNE AVANT
LE COUP DE COEUR

35 jours

EN MOYENNE POUR
TROUVER LE BIEN

200

CLIENTS HEUREUX
DEPUIS 12 MOIS



Nos clients parlent de nous



BONUS

Portraits d'acheteurs

10 histoires de clients, laquelle vous correspond le plus ?



#1



Paul

29 ans, chef de produit

Paris | Premier achat | 400 000€

“Je suis célibataire mais j’en ai marre d’être locataire et je me dis que c’est le moment d’investir à Paris”

Problèmes

Paul est décidé à acheter mais n’arrive pas à être assez réactif sur ses alertes, il y en a tellement. Quand il appelle l’agent, il y a déjà des visites ou le bien est déjà vendu. Quand il arrive à faire des visites, il a souvent l’impression de perdre son temps et a du mal à se projeter. Il a peur de se tromper, se sent un peu seul et pas très efficace. C’est frustrant.

Verbatim

- « Je me sens guidé, on s’intéresse à moi »
- « Je gagne un temps fou »
- « J’arrive enfin à visiter des apparts top »
- « J’ai un expert sur tous les sujets techniques »
- « On va dans le même sens, je suis en confiance »

Exhaustivité



Réactivité



Négociation





Stéphan & Sophie

32 ans, consultant et responsable web

Paris | Premier achat | 600 000€

“On veut acheter ensemble en prévision de notre premier enfant et commencer à économiser...”

Problème

Steph et Sophie sont à fond sur leur recherche d'appartement mais tournent en rond. Ils passent trop de temps à regarder les sites, ne voient pas tout, jonglent au boulot pour appeler entre deux réunions, font trop de visites pour rien, ne se sentent pas écoutés ni très bien traités par les agents. Il y a une telle concurrence pour les biens sympas. Ce n'est pourtant pas rien comme budget !

Verbatim

- « On arrête enfin de se pourrir la vie »
- « Tout est ciblé, vérifié..quel gain de temps ! »
- « On est cadré, pris en main, conseillé »
- « On sait désormais qu'on va aller au bout »
- « C'est cool, innovant, pratique, efficace »

Exhaustivité



Réactivité



Négociation





Sacha & Léa

38 ans, contrôleur de gestion et directrice marketing

Paris | Deuxième achat | 1 100 000€

“On est déjà propriétaire et on n’imagine pas quitter Paris mais il nous faut plus grand pour la famille ...”

Problème

Sacha et Léa sont déjà passés par la case achat. C’était compliqué à l’époque et c’est pire maintenant, encore plus tendu. Ils ne sont plus prêts à passer leur nuits à chercher et ont moins de temps de toute façon avec leurs métiers prenants et les enfants à gérer. Pour eux, trouver la pépite qui les fera bouger est compliqué car les biens tops partent tout de suite ou ne sont pas sur Seloger.

Verbatim

- « On gagne un temps incroyable »
- « On a plus de chance de trouver la pépite »
- « C’est carré, nous ressemble, on se sent écouté »
- « Cela donne un rythme sinon ça n’avance pas »
- « Le modèle est cohérent et abordable »

Exhaustivité



Réactivité



Négociation





Stéphane & Marie

45 ans, partner en stratégie et avocate

Paris | Deuxième achat | 1 800 000€

“On veut bouger maintenant mais seulement pour un appartement un peu exceptionnel et coup de coeur ...”

Problème

Stéphane et Marie sont déjà propriétaires à Paris mais veulent désormais se faire plaisir avec un appartement coup de coeur. Ils sont exigeants, rationnels, motivés mais n'aiment pas perdre leur temps. Ils regardent parfois les annonces mais ne trouvent rien de très intéressant. Ils valorisent la dimension service et n'aiment pas trop qu'on leur vende des choses. Ils sont sensibles à l'innovation.

Verbatim

- « J'ai quelqu'un qui gère avec moi tout le projet »
- « Je me sens plus écouté et compris »
- « Nous avons un tiers qui nous aide à nous caler »
- « On a accès à des pépites que l'on n'aurait pas »
- « C'est moderne et efficace, cela nous ressemble »

Exhaustivité



Réactivité



Négociation





Brieuc & Blanche

35 ans, commercial grand compte et journaliste

Banlieue parisienne | Deuxième achat | 900 000€

“On est prêt à s’installer en banlieue pour la famille même si cela nous fait un peu peur à vrai dire...”

Problème

Brieuc et Blanche prévoient une plus grande famille et sont prêts à quitter Paris pour partir en banlieue dans une petite maison sympa avec jardin. Mais c’est plus compliqué une maison ! Et où chercher, quels sont les bons quartiers, bien connectés, avec les bonnes écoles etc... Les beaux produits partent aussi très vite, ils en ratent, font des visites souvent décevantes et perdent confiance.

Verbatim

- « On est accompagné par des experts banlieue »
- « On ne rate plus aucun bien et on est réactif »
- « Tout est vérifié, on ne se déplace plus pour rien »
- « On pourra mieux négocier le prix »
- « On est aidé pour tout vérifier avant d’acheter »

Exhaustivité



Réactivité



Négociation





Luc & Emmanuel

40 ans, commercial et photographe

Banlieue parisienne | Premier achat | 1 000 000€

“On veut maintenant trouver la pépète qui nous correspond mais sans se gâcher la vie non plus ...”

Problème

Luc et Emmanuel sont locataires et sont prêts à s’installer pour de bon dans un appartement plus spacieux et calme type loft bien placé dans Paris. Ils n’aiment pas trop regarder les annonces ou faire des visites pour rien et surtout ont le sentiment que les bons produits partent très vite. Ils n’ont pas envie de se gâcher la vie à courir après les agents immobiliers. Ils ont besoin qu’on les accompagne.

Verbatim

- « On trouve des pépites avant tout le monde »
- « Mon home catcher s’occupe de tout pour nous »
- « On peut être très réactif car c’est très ciblé »
- « Tout est vérifié, on ne se déplace plus pour rien »
- « La confiance est totale, c’est clé pour nous »

Exhaustivité



Réactivité



Négociation





Victor

50 ans, fondateur de PME

Paris | investissement locatif | 400 000€

“J’aime bien faire des investissements locatifs dans l’ancien mais cela doit rester un plaisir ...”

Problème

Victor dispose d’une capacité d’investissement pour faire du locatif et se aussi constituer un patrimoine dans l’ancien qui lui plait. Il est calme, rationnel mais pour que cela reste un plaisir, il ne veut pas passer son temps sur internet, visiter pour rien ou analyser des dossiers sans intérêt. Il aimerait trouver un partenaire de confiance pour préfiltrer et le conseiller objectivement.

Verbatim

- « Je gagne un temps fou dans le sourcing »
- « J’ai un partenaire pour plusieurs opérations »
- « J’ai des offres larges dans l’ancien »
- « Je peux acheter aussi des biens qui me plaisent »
- « C’est simple, fiable, efficace »

Exhaustivité



Réactivité



Négociation





Pierre et Lisa

42 ans, Auditeur interne et formatrice

Paris | Résidence secondaire | 400 000€

“On rêve depuis longtemps d'une maison de week-end mais c'est dur tout seul et il ne faut plus attendre...”

Problème

Pierre et Lisa habitent à Paris la semaine mais veulent prendre l'air le week-end pour les enfants. Ils rêvent d'une maison de campagne où inviter les amis à max 2-3 h de Paris. Ils ont déjà fait des visites le week-end mais c'était décevant et très difficile à organiser. Il y a beaucoup de biens sur le marché, dans plein d'endroits, de la négociation et plein d'autres choses compliquées à checker aussi.

Verbatim

- « D'un coup, j'ai une vision exhaustive du marché »
- « J'ai un expert de maison de campagne »
- « Il me conseille sur les bons endroits où acheter »
- « Les visites sont vérifiées et organisées nickel »
- « Il négocie à fond au mieux de mes intérêts »

Exhaustivité

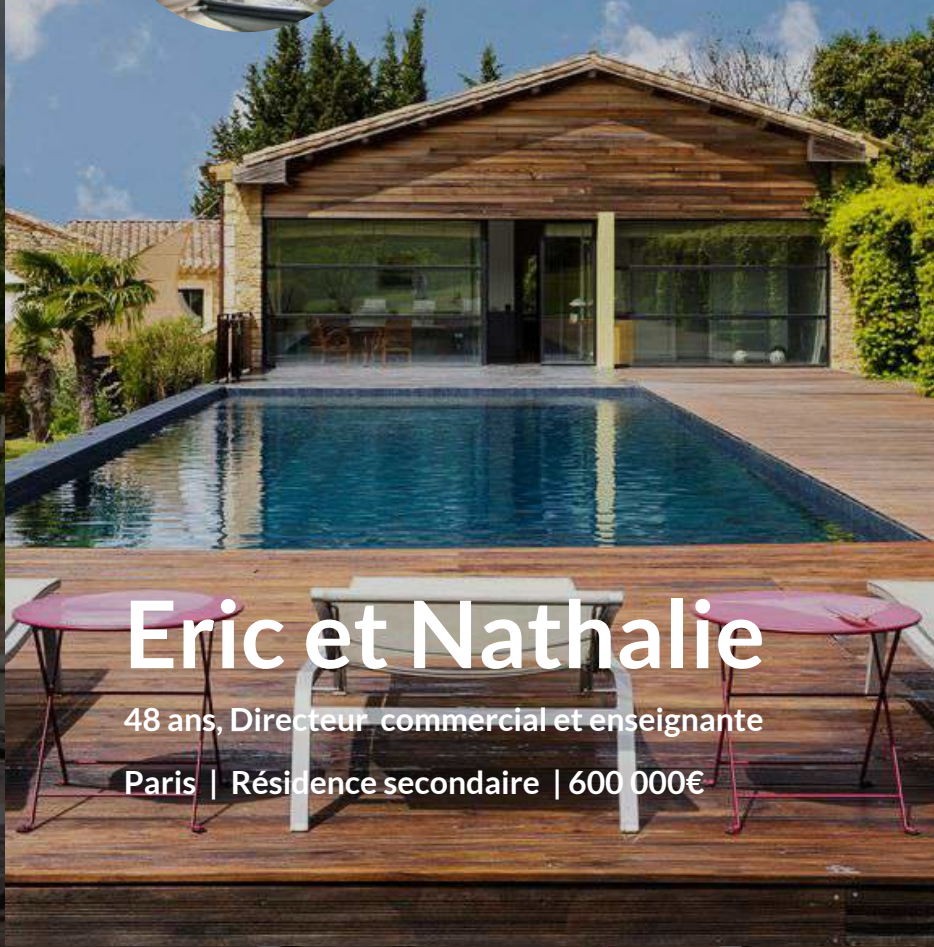


Réactivité



Négociation





Eric et Nathalie

48 ans, Directeur commercial et enseignante

Paris | Résidence secondaire | 600 000€

“Il est temps de penser à la suite et d’investir dans une maison de vacances pour la famille mais où et quoi ?...”

Problème

Eric et Nathalie sont propriétaires de leur résidence principale. Ils aiment l’idée d’acheter enfin leur maison de vacance pour y accueillir les (grands) enfants et des amis. L’idée, c’est d’y passer de plus en plus de temps dans les années à venir. Mais le projet n’avance pas. Pas facile de savoir où acheter, quel type de bien, comment être efficace pour visiter et bien acheter sans se tromper ?

Verbatim

- « J’ai une sélection de la crème du marché »
- « La plateforme est super pratique »
- « Tout est vérifié en détail avant de visiter »
- « Mon expert vient négocier lors de la revisite »
- « On est conseillé de A à Z pour faire les bons choix »

Exhaustivité

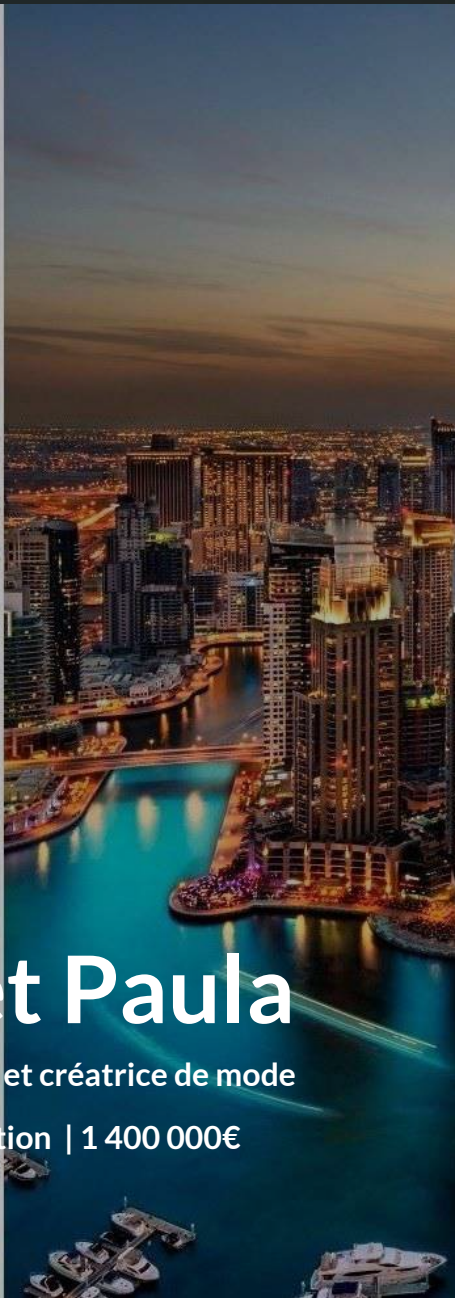


Réactivité



Négociation





Patrick et Paula

48 ans, Responsable zone et créatrice de mode

Paris | Retour d'expatriation | 1 400 000€

“On va bientôt rentrer de l'étranger en famille et acheter dès maintenant serait tellement plus simple...”

Problème

Eric et Nathalie vivent en expatriation à l'étranger depuis plusieurs années et prévoient de rentrer en famille bientôt. Idéalement, ce serait tellement plus simple d'acheter maintenant et de rentrer directement chez eux ! Sans avoir à louer puis chercher puis redéménager plus tard. Mais ils sont déconnectés du marché immobilier, ne peuvent rien prévoir à distance et tout seuls, c'est injouable.

Verbatim

- « On a organisé tout le projet par skype, nickel »
- « L'espace client est top pour affiner nos goûts »
- « On a fait une semaine intensive de visite »
- « Avoir un seul interlocuteur est ultra pratique »
- « On est en totale confiance, on en avait besoin »

Exhaustivité



Réactivité



Négociation



Un projet d'achat immobilier ?



www.jerevedunemaison.com



[01 40 13 79 87](tel:0140137987)



Suivez-nous et partagez ce guide



4045 abonnés



14 700 abonnés



341 abonnés



Partager



Partager

WELCOME
To Our Home

À BIENTÔT