

# Uzès Property Finder

2 janvier 2015

## "Mon job: dénicher la maison de vos rêves en Uzège"

*Contrairement aux agents immobiliers traditionnels, je suis un consultant exclusivement au service des acheteurs.*

Ma tâche consiste à trouver pour vous la propriété qui vous conviendra le mieux, au meilleur prix, et à vous assister durant tout le processus d'achat - et après. En savoir plus

**A propos.** Je suis arrivé en Uzège en 1989, et je suis impliqué dans des projets immobiliers depuis 2006. J'ai accompagné de nombreux clients français et étranger (après avoir vécu aux Etats-Unis, en Angleterre et en Irlande) à dénicher leur maison.

**Pourquoi faire appel à moi ?** Mes clients se tournent vers moi après qu'ils se sont lassés des expériences infructueuses avec les agences traditionnelles, ou qu'ils prennent conscience du temps qu'il faut (beaucoup plus qu'ils croyaient) pour mener à bien une recherche seul.



**Travailler ensemble.** D'abord un échange : vous me décrivez ce que vous cherchez, et je vous explique l'immobilier dans l'Uzège. Si je pense que je peux vous aider, je vous propose de signer un mandat de recherche : vous me confiez l'ensemble de votre recherche. Mes honoraires (que les autres appellent commission) sont forfaitaires, de 2 à 3,5% de votre budget global pour votre achat immobilier.

## A propos

« Je suis dans votre camp »

**Pierre Guillery** a assisté de nombreux clients dans leur recherche immobilière en Uzège. Grâce à son expérience du conseil stratégique à haut niveau, et après avoir vécu aux Etats-Unis, en Angleterre et en Irlande, il a une conscience aiguisée de ce que "service" veut dire.

Pierre est impliqué dans des projets et activités immobilières depuis 2004, entre autre en partenariat avec Bouygues et comme mandataire indépendant dans une agence immobilière traditionnelle. Consultez son profil sur Viadeo.

Né en 1965, Pierre a bénéficié d'une éducation supérieure multiculturelle (baccalauréat en France, suivi d'une licence et d'un master aux Etats-Unis). Avant de s'intéresser à l'immobilier, Pierre a été trader dans les marchés financiers et consultant télécom.

## Chasseur d'immobilier : quelle valeur ajoutée ?

Une recherche immobilière sans stress ? C'est possible en engageant un professionnel qui va faire le plus gros du travail pour vous. Le chasseur d'immobilier est à votre service — contrairement aux agences traditionnelles qui représentent les vendeurs.

Avec plusieurs douzaines d'agences immobilières à Uzès, Castillon-du-Gard et Remoulins, les acheteurs n'ont pas besoin d'aide pour accéder aux propriétés - mais sélectionner celles qui peuvent leur convenir prend du temps. Un chasseur immobilier peut aller voir 10 maisons puis dire à son client que 5 sont des pertes de temps, et que seules trois valent la peine d'être visitées.

Avoir de bon rapport de travail avec les agents immobiliers de la place est très important pour un bon chasseur d'immobilier. Au-delà, il doit avoir un bon réseau pour être au courant avant les autres des « maisons qui pourraient être à la vente » ou des changements dans les « contextes » des vendeurs. Il doit être capable d'approcher les propriétaires directement, le cas échéant. Il doit aussi avoir de bons rapports avec les élus locaux et les maires, car ce sont eux qui prennent les décisions d'urbanisme qui peuvent impacter les décisions d'achat.

La prestation du chasseur ne s'arrête pas après la découverte de la maison idéale. Il gère toutes les démarches d'évaluation de l'achat (devis éventuels, urbanisme, diagnostics, comparables, etc.) qui permettent à son client de faire une offre. Puis il encadre la négociation avec le vendeur (ou avec l'agent immobilier qui représente le vendeur) ; il doit savoir marchander intelligemment.

Le bon chasseur est celui qui sait générer pour son client une économie à l'achat telle que le coût de sa prestation est compensé.

## Un chasseur d'immobilier, pourquoi faire ?

La plupart des gens qui utilisent à mes services pour leur recherche immobilière dans l'Uzège le font parce que :

- **Ils veulent économiser du temps lors de leur recherche.** Identifier les propriétés susceptibles de vous intéresser peut prendre jusqu'à trois mois, et de nombreuses visites et bien sûr, après seulement que vous ayez choisit la zone géographique qui vous convient. Je peux vous faire économiser tout ce temps. Durant notre discussion initiale, nous évaluerons plus en détail le type de propriété et vos exigences pour me donner les meilleures chances de trouver le bien idéal.
- **Ils veulent obtenir le meilleur prix.** Je suis impliqué dans le marché immobilier de l'Uzège depuis suffisamment longtemps pour avoir les bons « points de repère ». Comme je travaille exclusivement pour vous, en faisant appel à mes services vous donnez la meilleure chance de négocier les meilleurs prix et conditions possibles.
- **Ils veulent obtenir des points de repère.** L'Uzège est composé de plus de 40 différents villages, chacun avec ses spécificités géographiques, de qualité de la vie, et aussi de prix. Je vous aiderai à comprendre rapidement quel(s) village(s) vous conviendra (ont) le mieux en fonction de vos critères de vie.

- **Ils n'ont jamais acheté d'immobilier en France (ou en Uzège).** Le « système » immobilier français est opaque, compliqué, guère compétitif. Je vous garantis la tranquillité d'esprit à chaque étape du processus, avec le vendeur, le diagnostiqueur, le notaire, etc. En tant qu'agent immobilier, j'ai une obligation de conseil.
- **Ils veulent rester discrets.** Vous pouvez souhaiter faire progresser votre achat en tout anonymat. Je suis votre représentant, et le garant de votre tranquillité.

## Quid des agents immobilier traditionnels ?

Pourquoi envisager de procéder à un achat important et coûteux, dans un marché local que vous connaissez à peine, sans prendre les conseils d'un vrai professionnel à votre service ?

La plupart des gens n'imagineraient pas investir des centaines de milliers d'euros sans prendre l'avis d'un gestionnaire de fortune. Pourtant, comment se fait-il qu'ils soient si nombreux à acheter des maisons en quelques heures, sans avoir pris d'autres conseils que ceux d'un notaire compétent juridiquement mais qui ne connaît pas les biens sur le terrain, ou d'un agent immobilier qui représente le vendeur ?

La raison pour laquelle vous devez choisir de travailler avec un chasseur d'immobilier professionnel est que c'est le seul moyen d'obtenir des conseils objectifs, à votre service. N'oubliez jamais qu'en fait les agents traditionnels ne fonctionnent pas vraiment pour vous.

C'est contractuel : ils travaillent pour le vendeur. Les agents immobiliers traditionnels ne sont payés par le vendeur qu'au moment de la signature de l'acte authentique. Le chasseur d'immobilier, lui aussi, est payé après la vente - parce que c'est la loi. Mais il est complètement à votre service : il a la liberté de sélectionner parmi tous les biens sur le marché (pas seulement parmi ceux qui sont dans le portefeuille de l'agence), il négocie pour vous, il s'occupe de tous les détails pour vous. Il est votre conseiller immobilier personnel.

## Services

### Trouver la propriété à votre gout

Contrairement à la plupart des agents immobiliers traditionnels, je représente exclusivement des acheteurs comme vous.

Ma tâche est de trouver la « meilleure opportunité » pour mes clients : la propriété qui correspondra le plus à leurs critères, leurs attentes, leurs mode de vie. Je dois aussi négocier pour eux la meilleure affaire possible, puis les accompagner dans toutes les étapes du processus de l'achat et de l'installation dans l'Uzège.

*Pourquoi faire appel à mes services ?*

Le plus souvent, mes clients se tournent vers moi après qu'ils ont géré leur recherche par eux et qu'ils se sont aperçus que les choses étaient plus longues, et les agences traditionnelles moins efficaces, que prévu.

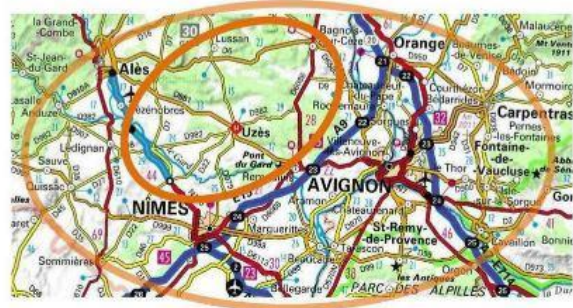
*Ce que vous pouvez attendre de moi ?*

Je fais tout le travail pour vous enfin presque tout : je recense les maisons « possibles » (auprès de tous les agences de la place, et aussi en direct avec les propriétaires), je vous présente ma première sélection, j'affine les critères de recherche au fur et à mesure que vous découvrez les maisons.

Quand vous souhaitez faire une offre, je vous fournis les informations nécessaires pour conclure, puis je gère le process avec le notaire. Je peux aussi vous aider à obtenir des devis et à gérer les éventuels travaux.

## Zone géographique

Je peux vous aider à trouver une propriété dans l'Uzège, et je peux aussi vous assister dans une zone un peu plus élargie dans la Provence occidentale.



## Mandat & honoraires

### Honoraires au succès

Généralement, mes honoraires ("commission") représentent 3,5% du prix d'achat de la propriété recherchée. Pour une recherche simple, ce pourcentage peut aller jusqu'à 2%. Le montant est négocié entre nous au moment ou nous signons le contrat, en fonction de la complexité de la recherche.

**Exemple.** Si votre budget initial est de 700.000€ (hors frais de notaire) et que nous tombons d'accord sur des honoraires de 17.500€ (2,5%) HT, alors que vous finissiez par acheter une maison à 560.000€ ou à 840.000€ - mes honoraires sont fixes: 17.500€ (les choses qui vont sans dire...). Que je trouve votre maison en direct avec le vendeur, ou par le biais d'une autre agence mes honoraires sont fixes : 17.500€ (évidemment, je serais bien plus agressif dans une négociation avec une agence...).

### *Le mandat de recherche*

Vous signez un mandat de recherche semi-exclusif me donnant la capacité (dans le cadre de la loi Hoguet qui régit les activités immobilières) de vous représenter auprès des vendeurs, des agences, des notaires. Un peu comme un avocat ou un conseiller fiscal.

En signant ce mandat, vous vous engagez à me confier tous les éléments de votre recherche : si vous voyez une annonce qui vous intéresse, vous me la transmettez et je fais le travail d'exploration. Evidemment, le mandat est « semi-exclusif » car vous gardez la capacité à acheter en direct si vous n'avez pas besoin de mon assistance.

*Est-ce que je peux signer un contrat avec vous même si j'ai déjà visité des maisons avec des autres agences ?*

Evidemment. La loi et la jurisprudence sont très claires : vous avez la liberté entière de choisir le professionnel de l'immobilier avec lequel vous voulez travailler. Le fait qu'il vous ait montré une maison « en premier » n'y change rien. S'il le faut, je préviens les autres agents que vous m'avez confié votre recherche.

*Est-ce que je prends un risque quelconque en signant un mandat de recherche ?*

Votre risque est limité au montant de mes honoraires, que vous ne paierez que si/quand vous achetez une maison c'est-à-dire quand j'aurai rempli ma mission. Evidemment, ce montant se trouve « compensé » dès que je négocie un rabais suffisant sur le prix affiché, soit dans l'exemple ci-dessus 2,5%.

## *Contrat*

Le mandat de recherche semi exclusif que vous devez signer est encadré par la loi Hoguet n°79-09, du 2 janvier 1970. Contactez-moi pour obtenir une copie que vous pourrez étudier.

## **Process**

### *Définir les critères de votre recherche*

Je ne peux bien vous aider que si je comprends bien ce que vous cherchez. C'est pour cette raison qu'il est crucial que vous partagiez avec moi tout ce que vous avez imaginé à propos de votre future maison : localisation, structure, mode d'utilisation, environnement, etc. Nous en parlons ensemble et je vous explique les caractéristiques de l'immobilier en Uzège. Si je considère que je peux vous apporter une vraie valeur ajoutée, je vous propose un montant forfaitaire d'honoraires et nous signons un mandat de recherche.

### *Vous me laissez « défricher »*

Je commence le processus de recherche sur Internet et en explorant les portefeuilles de la plupart des agences immobilières de la région. J'interroge les notaires. Je contacte les gens dans mon réseau qui sont susceptibles de connaître des propriétaires intéressés à vendre mais qui n'utilisent pas les services des agences. Puis je visite toutes les maisons présélectionnées (de 10 à 20 pour une recherche classique) et je vous fais un retour structuré, par mail avec des photos (ou une vidéo) - et mon opinion.

### *Premières visites*

Vous vous déplacez pour visiter les propriétés sélectionnées. Si nécessaire, je prends en charge la logistique de votre déplacement (demandez-moi). Chaque visite se fait en direct, ou en présence de l'agent qui est chargé de la vente (le cas échéant). Mon rôle est alors d'avoir un regard critique pour vous aider à éviter les mauvaises surprises.

### *Prenez votre temps avant de faire une offre*

Si vous avez vu une propriété qui vous intéresse, je réunis toutes les informations nécessaires pour faire une offre : les prix de maisons comparables, le coût préliminaire d'éventuels travaux, etc. Sinon, votre « feedback » m'aide à affiner la recherche.

### *Vers l'acte authentique*

Je vous accompagne pour préparer le compromis de vente (qui est le document central dans la vente, celui dans lequel tous les éléments importants sont articulés) et je vous accompagne jusqu'à la signature de l'acte authentique, 2 à 4 mois plus tard.

C'est seulement à l'issue de cette signature que mes honoraires de recherche sont facturés - via le notaire.

### *L'après-vente*

Je vous accompagne pour les 6 mois suivant votre achat. Mon service est « global ». C'est très simple : je vous assiste dans TOUT ce qui a à voir avec votre nouvelle propriété. Par exemple :

- Organiser tous les services utiles au fonctionnement de la maison : eau, électricité, gaz, etc. ;
- Assister dans les relations avec la mairie, les voisins, ou autres autorités locales ;

- Trouver un artisan pour faire des rénovations ;
- Accompagner le chantier de rénovation si vous n'êtes pas disponible ;
- Trouver des professionnels pour louer votre maison quand vous êtes absent...

## Autres services

Je peux aussi vous accompagner dans vos démarches en Uzège – hors du mandat de recherches tel qu'il est défini par la loi. Ainsi :

- J'organise très régulièrement des « visites de découvertes » pour des clients qui ne sont pas encore certains de vouloir acheter en Uzège et veulent mieux connaître la région avant de décider ;
- J'ai accompagné plusieurs fois des clients qui avaient trouvé une maison sans mon assistance et qui avaient besoin d'assistance pour faire aboutir la vente : préparation des contrats, explications, liaisons avec les notaires, emménagement après l'achat ;
- J'ai géré le chantier de rénovation de la maison d'un client après un début de feu de cheminée : discussion avec la compagnie d'assurance, organisation des travaux, recrutement et gestion des divers corps de métiers, flux financiers.

Chaque contrat de conseil est organisé en fonction de vos besoins. N'hésitez pas à me contacter.