

Jean Charles WEBER

# VENDRE DE PARTICULIER A PARTICULIER OU AGENCE IMMOBILIERE ?



DECEMBRE 2024 COPIRYGHT © CIMADO

## VENDEZ AU JUSTE PRIX DE PARTICULIER A PARTICULIER OU AGENCE IMMOBILIERE ?

*Les 9 erreurs fatales que font les vendeurs qui veulent  
y arriver seul sans l'aide d'un Expert*

ECRIT PAR  
Jean Charles WEBER

EDITIONS CIMADO  
METZ - FRANCE



CONSEILLER  
IMMOBILIER

## Informations Légales

Cet ouvrage est protégé par les lois internationales sur les droits d'auteurs et le Copyright. Toutes reproductions, partielles ou totales, sous quelques formes et procédés sont interdites conformément à l'article **L 122-4 du code de la propriété intellectuelle**. Toute personne procédant à une utilisation de cet Ebook sans une autorisation expresse et écrite de l'auteur, encourt une peine relative au délit de contrefaçon détaillée à partir de l'article **L 335-2 du même code**.

L'auteur de cet ebook s'est efforcé d'être aussi précis et complet que possible. Toutefois, il ne garantit pas que son contenu soit exact dans sa totalité, en raison notamment d'éventuels changements intervenus depuis sa publication. Le lecteur doit utiliser l'information qu'il contient en se fiant à son propre jugement, en tenant compte de sa situation personnelle, et agir en conséquence.

Cet ebook n'est pas destiné à être utilisé en tant que source de conseils juridiques, comptables ou financiers.

## Conditions d'utilisation

Le simple fait de lire ce présent livre électronique ou la version papier vous donne le droit de l'offrir en cadeau à qui vous souhaitez.

Vous pouvez également l'imprimer pour en faciliter la lecture.

Attention, cet EBOOK est totalement gratuit, il est donc absolument **interdit de le revendre**.

– Il est également interdit de faire du spam pour l'offrir (le spam est un e-mail non sollicité que vous envoyez à des personnes qui ne vous connaissent pas.)

– **Enfin, il est strictement interdit d'en modifier son contenu. Vous devez le laisser tel quel, et respecter son copyright, sous peines de poursuites.**

**Sauvez des arbres et limitez votre empreinte écologique. N'imprimez cet ebook que si nécessaire.**



## VENDRE EN DIRECTE DE PARTICULIER A PARTICULIER

### UNE FAUSSE BONNE IDEE ?

La plupart des vendeurs d'un bien immobilier veulent avant tout vendre par eux-mêmes, afin d'éventuellement **empocher une belle plus value**. Alors même qu'ils ne sont pas des experts de l'immobilier sont persuadés que leur bien vaut plus que ce que les agents immobilier leur ont annoncé lors des évaluations qu'ils ont demandés.

Voilà **L'ERREUR N° 1** faite systématiquement par tous les particuliers, sans exception !

Là, **je peux vous parler en connaissance de cause**. Il y a une vingtaine d'années, alors que je n'étais pas encore dans l'immobilier, mon ex épouse a décidé de se séparer de moi, j'ai donc mis la maison en vente. Comme la grande majorité des vendeurs, j'ai mis des annonces relativement coûteuses dans certains journaux. Mais n'y connaissant rien à l'immobilier, et comme la plupart des vendeurs qui veulent se débrouiller seul, **j'avais surestimé le prix** (sur les conseils d'un voisin qui prétendait s'y connaître) en me disant : « Ne t'inquiète pas, même si tu es au-dessus du prix du marché, vu que les gens négocient toujours le prix... » Donc **pas la moindre visite en six mois malgré mes annonces dans la presse locale !**

Et oui, le vendeur particulier va estimer son appartement ou sa maison en fonction de son niveau de rêves. Par rapport à ce qu'il souhaite obtenir pour solder son crédit immobilier, et en plus il aimerait avoir encore suffisamment d'argent après pour pouvoir réinvestir ailleurs, voir pour changer de voiture ou encore pouvoir se débarrasser de certaines dettes... Malheureusement, en additionnant tous ces paramètres, ils sont presque à chaque fois largement au-dessus du juste prix que seul un expert pourra vous donner !

### **L'ERREUR N°2 DES VENDEURS EN PAP (Particulier à particulier)**

La plus grosse erreur faite par les particuliers qui souhaitent vendre seul est de prendre le prix au m2 dans la région et de le multiplier par la superficie de leur bien. Et ils sont persuadés avoir le juste prix. La réalité est tout autre, premièrement il faut s'assurer de la bonne superficie du bien (qui n'est pas toujours celle annoncée par nos clients) car certains ajoutent à tort la superficie de leur véranda, balcon ou de leur

sous-sol aménagé et il y a pleins d'autres facteurs à prendre en compte, voir plus bas.  
(page 7)

Nous ne sommes plus dans les années 1980 ou 1990 où les acheteurs se débrouillaient en suivant les conseils d'un ami ou voisin qui ne s'y connaît pas plus qu'eux même et qui va souvent leur donner un prix qu'il juge juste, mais n'étant également pas du métier, ce n'est quasiment jamais dans la bonne fourchette.

Aujourd'hui, l'accès à Internet et à certains logiciels spécialisés permet aux agents immobiliers de comparer les biens vendus dans le même secteur, la même ville ou le même village, et de voir à quel prix certains biens comparables se sont négociés dans les semaines ou mois précédents.

Ca permet de se faire une idée plus juste de ce que peut valoir un bien. Et comme vous allez le voir plus bas, il y a encore d'autres éléments à prendre en compte pour arriver au vrai prix. Et ça, un logiciel d'estimation ne peut pas l'intégrer dans ses paramètres, il va simplement prendre en compte le type de bien, l'année de construction, la localité et la superficie. C'est bien pour avoir une idée approximative. Un agent immobilier sera la seule personne compétente pour affiner tout ça et trouver le juste prix. Celui qui va vous permettre de vendre votre bien assez rapidement dans de bonnes conditions.

Le logiciel d'estimation ne verra pas les défauts que les visiteurs verront immédiatement en arrivant comme par exemple, l'état de la toiture, du terrain, l'aspect général de l'appartement ou de la maison, les éventuels travaux de rafraîchissement à prévoir...

### **L'ERREUR N°3 DES VENDEURS EN PAP**

L'autre risque est de **sous évaluer le bien**.

Un bien sous évalué va attirer la suspicion des éventuels acheteurs qui vont se dire : « **Pourquoi le prix est-il si bas** » ? « **Il doit y avoir un problème, ou un vice caché** » et vous risquez de rater des ventes ou de vous faire avoir par les petits malins qui vont se dire : « **il est apparemment pressé de vendre, il est probablement pris à la gorge, voilà pourquoi il a mis un prix si bas** ». Dites vous bien que si l'éventuel acheteur flaire l'urgence, il va en profiter pour vous faire une offre encore plus basse que vous allez accepter pour enfin sortir la tête de l'eau, alors que vous auriez pu vendre au juste prix. Mais encore faut-il connaître la bonne méthode. Et dans ce domaine, **l'agent immobilier est un expert** qui connaît les bonnes stratégies à mettre en place.

Voilà pourquoi la plus grande partie des vendeurs nous disent presque à chaque fois un gros mensonge du genre : « **Il n'y a pas urgence, on a tout notre temps,**

**nous ne sommes pas pressés** »... 🤪 Honnêtement, qui à envie de vendre sa maison ou son appartement sans être pressé ? En réalité, s'ils ont décidés de vendre,

c'est pour une raison bien précise. Dettes, divorce, déménagement suite à une mutation professionnelle ou l'envie de changer de région, ou un nouveau projet immobilier pour acheter autre chose plus grand, ou plus petit ou encore acheter un plein pied car les escaliers deviennent pénibles passé un certain âge... Ou encore après un décès, car il faut partager le fruit de la vente entre les différents héritiers. Ils ne mettent pas leur maison en vente en se disant : « même si on ne vend que dans 2 ou 3 ans, ça ira très bien. En général, plus vite c'est vendu, mieux c'est ! Je le voyais déjà dans mon ex réseau immobilier où je travaillais avant. Dès que le mandat était signé, même ceux qui avaient lourdement insisté sur le fait qu'il n'y avait pas d'urgence, étaient subitement super pressés dès qu'ils avaient signé le mandat de vente, et revenaient vers moi tous les 3 ou 4 jours pour prendre des nouvelles : « **alors, ça donne quoi** » ? Alors qu'on avait bien convenu ensemble que **je les appelle tous les 15 jours** pour leur rendre compte de mon travail, des appels téléphoniques reçus, des demandes de visites, etc...

**Personnellement je mets un point d'honneur sur le suivi de mes clients en les tenants régulièrement au courant de ce qui se passe avec leur bien.**

- **Compte rendu de visite détaillé.**
- **Nombres de clics sur l'annonce de leur bien**
- **Nombres d'appels reçus**
- **Nombres de demandes de visite**
- **Réflexions et commentaires des personnes qui ont visité le bien etc...**

Donc si vous souhaitez vendre votre bien immobilier, et qu'un agent vous a donné une estimation plus basse que ce que vous aviez pensé, demandez éventuellement une seconde estimation. Et si elle est plus ou moins dans la même fourchette, vous aurez la preuve que ces deux agents font bien leur travail. Aussi, vous pouvez leur accorder votre confiance, ou au moins à l'un des deux.

Ce sont des professionnels de l'immobilier et ils savent ce qu'ils font. A part certains agents un peu moins sérieux qui ne vont pas hésiter à surestimer volontairement votre bien pour vous faire plaisir en s'approchant le plus possible de ce que vous vouliez, même si c'est largement au-dessus du prix du marché, juste pour décrocher votre signature. Mais dans ce cas là, il ne se passera rien ! Vous ne serez pas prêt de vendre !!

## **L'ERREUR N°4 DES VENDEURS EN PAP**

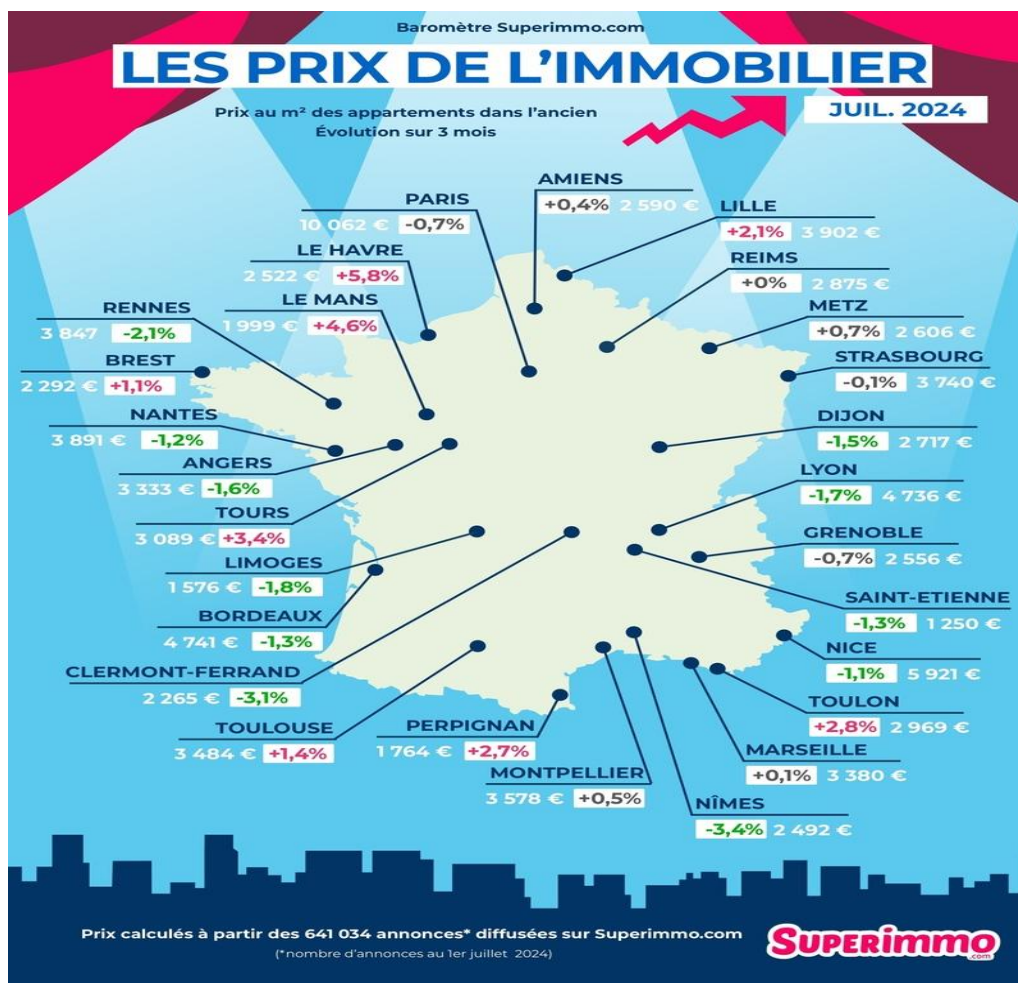
**Maintenant Imaginez que votre voiture tombe subitement en panne. Allez-vous la réparer vous-même, ou allez vous appeler un professionnel de la mécanique auto ?**

En règle générale les gens préfèrent la confier à un bon garagiste qui est un expert en mécanique plutôt que de bricoler eux-mêmes au risque de ne pas y arriver, voir de casser quelque chose.

Et curieusement, lorsqu'il s'agit de vendre ce qu'ils ont de plus cher (**leur maison ou leur appartement**), ils se mettent subitement "à bricoler" en s'improvisant **agent immobilier** tout seul alors que ce n'est pas leur job et qu'ils n'y connaissent rien. En procédant de la sorte, ils commettent automatiquement de nombreuses erreurs fatales qui font que leur bien est toujours en vente 12 mois après avoir mis leur première annonce.

Et je félicite sincèrement ceux qui y arrivent, car honnêtement, la vente de PAP ce n'est pas évident. Il y a tellement de petits trucs à connaître...

**POUR VOUS AIDER, VOILA UNE IDEE APROXIMATIVE DES PRIX DE L'IMMOBILIER (APPARTEMENTS dans l'ancien) EN France « JUILLET 2024 » (attention, ca change très régulièrement).**



Ceci dit, le prix au m² est une chose, mais il faut également tenir compte de toutes les **prestations annexes**, et bien sûr, de l'état général du bien.

Est-ce un bien récent ou assez ancien ? Puis il faut tenir compte du nombre de chambres, de salles de bain, Exposition de la maison, aménagement intérieur super clean ou complètement défraîchi et démodé avec d'importants travaux à prévoir... L'état de la toiture est également très important, car s'il s'agit d'un bien assez ancien et que l'acheteur doit prévoir de refaire la couverture et la charpente, il va falloir en tenir compte dans le prix demandé. Puis il faut voir si les Combles sont aménagés ou aménageables, si le terrain est clos et arboré ou non clos, s'il y a un garage ou non, y a-t-il une cheminée ou non, une cuisine équipée ou non, la superficie du terrain, la présence éventuelle d'une piscine...

Et pour la vente d'un appartement, quel est l'étage ? Y a-t-il un ascenseur ou est-ce un 5em étage sans ascenseur ? Est-ce un rez-de-chaussée ? Tous ces détails ont une grande importance en fonction de l'âge des acheteurs !

**Les commodités** (proximité des médecins, pharmacies, banques, poste, écoles, supermarché, accès autoroutes, gare, arrêt de bus... et bien sûr, l'état général du bien (travaux à prévoir ou non comme déjà dit plus haut).

A toute cette liste j'aurai encore pu parler de la présence éventuelle d'une véranda ? Car en effet, une véranda va donner une vraie plus value au bien, mais attention, **On constate que la surface habitable, comme définie dans la loi Boutin du 25 mars 2009, n'inclut pas la surface des vérandas. En effet, une véranda n'est pas considérée comme surface habitable aux yeux de la loi (article R111-10 du Code de la construction et de l'habitation).** Il s'agit là, d'une grosse erreur commise par de nombreux vendeurs de PAP (particulier à particulier)

**Tout comme les sous-sols aménagés qui sont souvent ajoutés à tort dans la surface habitable.**

Vous avez des acheteurs qui cherchent un bien nickel afin de poser leurs valises et emménager de suite. D'autres recherchent volontairement des biens avec travaux, car ils sont automatiquement moins chers, et il y a moyen de négocier avec le vendeur qui souvent n'y connaît rien.

Dans de plus rares cas, le vendeur est parfaitement au courant du montant à prévoir pour les travaux après les avoir fait chiffrer par des artisans, sinon il faut lui demander de le faire afin de mieux évaluer le prix du bien...

En d'autres termes, une maison de 100 m<sup>2</sup> comprenant 5 pièces + une salle de bain, une cuisine et un wc sur un terrain de 500 m<sup>2</sup> en zone rurale ne vaudra pas le même prix qu'une maison identique mais située dans un lotissement proche du centre ville ! Si à première vue ca peut sembler logique, les acheteurs ou les vendeurs ne le sont pas toujours. Je dirais même carrément jamais. Voilà encore une raison de travailler avec un professionnel qui saura faire une évaluation précise et mettre le bien en vente au juste prix. C'est vraiment la meilleure solution pour vendre dans des délais assez rapides.

Savez-vous qu'au niveau national, **seulement 19 % des biens sont vendus en direct entre particuliers** et souvent entre le neuvième et le douzième mois. Environ 12 % des biens se vendent par les notaires, et près de 70 % des ventes sont réalisées par les agences immobilières dans les 3 à 6 mois suivant le mandat de l'agent, voir ci-dessous.

Pour en revenir à mon expérience de vente personnelle il y a une vingtaine d'années Six mois sans la moindre visite, puis soudain, un curieux personnage s'était présenté chez moi sans prévenir, et sans rendez-vous. J'étais tranquillement en train de prendre l'apéritif et de faire une partie de pétanque sur mon terrain derrière la maison avec quelques amis et voisins, quand j'ai subitement entendu sonner. J'ai dû tout interrompre pour cette visite inattendue avec une personne d'un culot rare. Ce Monsieur se permettait d'ouvrir les tiroirs, le lave vaisselle, le frigo, les placards etc... Comme s'il était chez lui. Et pour couronner le tout, il m'a fait une offre tellement basse que je l'ai prise comme une véritable insulte, et nous nous sommes quitté dans une ambiance qui n'était pas des plus cordiales. Voilà l'un des inconvénients lors des ventes en PAP. J'en ai même un qui est venu sonner un dimanche matin, alors que j'étais en pyjama en train de prendre mon petit déjeuner.

**Voilà pourquoi il ne faut jamais donner l'adresse du bien dans les annonces**

L'autre risque que vous prenez en mettant l'adresse de votre appartement ou de votre maison sur vos annonces, c'est de voir un squatteur s'installer dans votre bien. Et si vous occupez encore les lieux, vous serez régulièrement dérangés par des visiteurs qui sonnent à votre porte pour voir le bien ou juste pour demander des renseignements comme dit au chapitre précédent, alors que vous étiez peut-être tranquillement allongé(e) dans votre bain ou en train de vous préparer pour aller faire des courses ou encore en train de déjeuner ou de dîner en famille et ding dong, la sonnette retentie et vous voilà encore dérangé.

Après ces épisodes un peu agaçants, j'ai décidé de contacter un agent immobilier en lui disant d'entrée de jeu : « mais je ne vous donne pas l'exclusivité » puis j'ai contacté un second agent. Après 8 jours, j'avais signé 3 mandats simples en me disant : « **maintenant je vais vendre vite et bien, car j'ai les principaux agents de ma ville sur le coup.** Et en plus je peux vendre par moi-même si je trouve un acheteur de mon côté » C'est vrai, mais **Quelle erreur.**

En six mois ces agents pas vraiment motivés m'ont amenés 4 visites en tout ! Et toujours pas de vente ! Apparemment les personnes amenées par ces agents n'étaient pas du tout qualifiées. Pour preuve, certaines de ces personnes n'étaient même pas informées sur le bien qu'elles venaient visiter. J'ai entendu des trucs comme : « ah il n'y a que trois chambres » ? Ou encore oui, mais là on est en plein milieu du lotissement... Normalement un agent sérieux explique avant les avantages du bien qu'il va faire visiter, et en plus il se doit de vérifier la solvabilité des personnes avant de les emmener voir un bien. Ce qui apparemment n'avait pas été fait dans les règles

de l'art. C'était juste pour dire : « vous voyez, je vous amène des visites, je fais mon boulot d'agent immobilier »

Mes propres annonces qui commençaient sérieusement à grever mon budget n'ont pas amené grand-chose non plus. **Juste quelques curieux qui n'étaient pas spécialement motivés pour acheter.** Ca s'explique par le fait que je n'avais annoncé que sur le journal local (très cher) comme le font la plupart des vendeurs en pap (particulier à particulier). Chez Propriétés-privées.com nous publions nos biens à la vente sur plus de 100 sites et plateformes immobilières. Ca fait une énorme différence avec un bien publié juste sur le bon coin et éventuellement sur le journal local. De plus, propriétés privées.com a signé un contrat pro sur le bon coin, ce qui permet de faire remonter l'annonce en permanence dans les premières places. Ce contrat pro vaut extrêmement cher, voilà pourquoi, rares sont les agences qui peuvent se permettre d'y souscrire.

Il faut bien comprendre qu'un bien immobilier ne sera pas forcément vendu à une personne de la même ville, mais bien souvent à des personnes qui habitent très loin et qui sont mutées dans la région. Il n'y a pas longtemps j'ai vu une personne militaire de carrière en Charente maritime mutée à Metz qui a acheté un bien vu grâce à notre large publication dans les plus grands journaux et sites Internet immobiliers de France et pays limitrophes.

On voit également de plus en plus de Luxembourgeois chercher des biens dans l'est de la France, l'immobilier étant hors de prix dans leur pays. Ainsi que des Italiens, Portugais, Espagnols, Belges, Suisses... Vous vous doutez bien qu'en ne publiant que sur le journal local, les éventuels acheteurs de ces pays... Ne verront jamais votre annonce.

Pour en revenir à nouveau à la vente de ma maison, j'ai vu des personnes qui trouvaient le terrain trop petit, pourtant il faisait 650 m<sup>2</sup>. J'en ai vu d'autres pour qui c'était trop grand : « **moi je ne veux pas passer mes week-end avec la tondeuse, donc 200 m<sup>2</sup> me suffisent amplement** »

Là on a envie de leur dire : « **mais pourtant sur l'annonce j'ai bien noté terrain de 6,5 ares, alors pourquoi venez-vous visiter si c'est trop petit ou trop grand pour vous** » ? Mais pour ne pas les braquer il vaut mieux ne rien dire en espérant qu'ils changent d'avis après avoir tout vu et qu'ils finissent par se dire : « après tout ce n'est pas si mal »

J'en ai vu d'autres qui disaient : « **a oui, mais il y a tout de même deux km jusqu'au centre ville** » Oui Madame, je n'ai jamais dit que la maison était en ville, mais j'avais bien précisé dans l'annonce lotissement les verts prés, à dix minutes à pieds du centre ville. Mais là encore il faut prendre sur soi et ne rien dire. Les gens se vexent facilement, et une personne vexée c'est un éventuel acheteur de perdu ! Alors on encaisse les mauvaises réflexions les unes derrière les autres et on se tait ! **Grrrr !**



« Y m'énerve »

En tout cas ça m'a appris que vendre seul est bien plus compliqué qu'on ne le pense. Non seulement c'est très chronophage, car il faut être disponible pour les visites, (s'il y en a) les coups de téléphone de ceux qui veulent juste savoir un truc ou d'autres qui prennent rendez-vous et qui ne viennent jamais.

Il faut encaisser les réflexions pas toujours très sympathiques de personnes qui parfois n'ont même pas le financement pour éventuellement faire une offre si la maison leur plait. Ils doivent trouver amusant de visiter des maisons ou des appartements peut-être pour nourrir leurs rêves ? Alors qu'un agent immobilier sérieux vérifiera la solvabilité de l'éventuel acheteur, avant de lui faire visiter un bien.

De ce fait, il est censé ne vous amener que des personnes qualifiées comme déjà dit, ce qui vous évitera de perdre votre temps avec des visiteurs qui ne sont pas finançables. Ce qu'un particulier ne sait pas toujours faire à son niveau. Il vous faudra donc accueillir les touristes de l'immobilier qui sont des personnes qui visitent pour visiter, et qui n'achèteront probablement jamais, car certaines d'entre-elles ne sont tout simplement pas solvables. Ou d'autres qui vous signeront un compromis de vente, et 1 mois après vous appelleront pour vous annoncer que leur prêt est refusé par la banque ! Et il faudra tout recommencer à zéro.

## **POURQUOI VENDRE EN DIRECT EST SI DIFFICILE**

Les principales raisons ont déjà été évoquées avant, comme **le prix de vente qui est souvent largement au-dessus du prix réel**. Mais il y a encore de nombreuses autres causes possibles comme par exemple :

### **LES BAISES DE PRIX A REPETITION**

Encore une énorme erreur commise par de nombreux vendeurs particuliers comme je l'ai déjà dit plus haut, qui affichent leur bien au-dessus du prix du marché au départ en espérant faire l'affaire du siècle. Et voyant qu'il n'y a pas de visite, voir très peu, mais aucune offre, finissent par baisser leur prix de vente, et attendent pour voir ce qui se passe. Si la encore, il ne se passe rien, ils vont encore baisser leur prix, ce qui finira par envoyer un signal négatif aux acheteurs, et très souvent on voit ce genre de bien encore en vente des mois et des mois après, car les gens vont suspecter un truc louche et se méfieront d'autant plus.

Quelques semaines après rebelote, car c'est encore trop cher. Donc, rebaisse de prix

Dernièrement j'ai vu un appartement sur le bon coin qui en était à sa **56em parution**. Affiché à 110 000 € puis 99 000 € - 98 000 € - 85 000 € - 79 000 € et actuellement il est affiché à 74 900 € avec la mention : « **agences immobilières, merci de ne pas me déranger** ». Donc ce vendeur particulièrement têtu, voit qu'il n'y arrive pas tout seul, ne veut pas l'aide d'un expert, alors qu'une agence lui ferait **une estimation juste** et lui vendrait certainement ce bien très rapidement grâce à une large diffusion sur Internet et les réseaux sociaux. D'autres se contentent de la publication gratuite sur le bon coin et attendent que ca se passe. Il m'arrive régulièrement de rencontrer des vendeurs qui sont sur le bon coin depuis plus de 9 ou 10 mois, et n'ont toujours pas vendus !

Je viens encore d'en avoir un bel exemple il y a quelque semaines j'ai contacté un vendeur qui m'a répondu par sms: « **Pas besoin d'agence immobilière, personne ne peut mieux vendre notre maison que nous même** » l'annonce était publiée à 171 000 € en Août 2024 au mois d'octobre 2024 elle est descendue à 165 000 € pour encore redescendre à 162 000 € en décembre 2024. Mais vu que personne ne peut mieux vendre sa maison que lui-même, je ne dérangerais plus ce vendeur qui va probablement encore baisser son prix dans les prochaines semaines. Ce Monsieur qui pense tout connaître de l'immobilier diffuse son annonce sans publier le DPE ce qui est pourtant obligatoire et qui pourrait lui coûter plusieurs milliers d'Euros d'amende en cas de contrôle voir ci-après pages 12 et 13

J'en ai vu qui faisaient l'inverse, là, c'est carrément suicidaire. Mettre une annonce à 177 000 € puis descendre à 172 000 € pour finalement remonter à 178 000 € puis 185 000 € et pour finir elle est affichée à 188 000 € La on peut-dire que cette annonce est morte. Dans 12 mois elle sera probablement encore en ligne, mais à quel prix ? Ce vendeur fait tout ce qu'il ne faut surtout jamais faire. Et pour couronner le tout, ce monsieur m'a violamment rembarré lors de mon appel téléphonique, alors que je lui proposais tout simplement mon aide.

Il y a un mois j'ai visité un petit appartement T1 de 30 m<sup>2</sup> situé dans un quartier pas vraiment des plus appréciés de la ville de METZ, que le vendeur affichait à 105 000 € Après avoir fait le tour du logement je lui ai dit que son appartement ne valait pas ce prix surtout que tout était à refaire (peintures, papiers peints, revêtements de sol...

Je lui ai même apporté la preuve avec une étude publiée sur Internet qui affichait : En mai 2022, l'estimation des prix immobiliers à Metz montre un prix moyen de 2255 €/m<sup>2</sup>, avec une fourchette allant de 1472 € à 3018 €. Pour les plus accessibles dans le quartier le plus prisé de METZ. Et ce Mr voulait 3500, € du m<sup>2</sup> dans un quartier très éloigné du centre avec de grosses difficultés de stationnement. Sous prétexte qu'un bien similaire s'était vendu à ce prix dans la même rue. J'étais voir sur place, c'était vrai. Mais ce qu'il n'a pas vu lui, c'est que l'autre bien qui s'était vendu à ce prix était ultra moderne. Tout était vraiment très beau avec des matériaux de qualité, une cuisine équipée très moderne, une salle d'eau avec une très belle douche à l'italienne et une très jolie double vasque avec un immense miroir à led

alors que chez lui, pas de cuisine équipée, une salle de bain très ordinaire avec une vieille baignoire, tout était défraîchi, vieillot et de plus, l'entrée de l'immeuble était sale, et ça sentait mauvais. Même l'éclairage de la cage d'escaliers était défectueux ! De quoi donner envie de fuir aux acheteurs ! Le bien est toujours en vente depuis 11 mois, après deux baisses de prix successives. Et le prix est toujours trop élevé ! Tous ces détails ne seront pas pris en compte par un logiciel d'estimation en ligne qui se basera essentiellement sur le type de bien, année de construction, superficie, orientation... Surtout qu'il a calculé son prix de vente d'après la surface au sol et pas d'après la surface Loi Carrez (grosse erreur) ! **Voir page 13**

**Voilà pourquoi si vous avez fait une estimation en ligne, n'hésitez pas à demander une estimation par un expert immobilier qui pourra affiner le prix soit en l'augmentant, soit en le diminuant pour obtenir le vrai bon prix (suivant ce qu'il va découvrir et que le logiciel n'a bien évidemment pas pu voir) !**

Je ne vous cache pas que ce Monsieur n'a pas vraiment digéré mon estimation pourtant faite avec des outils pro et même en comparaison avec d'autres biens vendus dans la même rue dans les mois précédents, mais il m'a gentiment demandé d'aller voir ailleurs si j'y étais. J'y ai couru !

Comme vous pouvez le constater, vendre seul, sans les conseils d'un pro de l'immobilier, c'est vraiment très compliqué.

### **L'ERREUR N°5 DES VENDEURS EN PAP**

**VOUS SOUHAITEZ VENDRE SEUL ? ALORS ATTENTION DE BIEN RESPECTER VOS OBLIGATIONS LEGALES COMME PAR EXEMPLE LE**

**DPE (Diagnostic de performances énergétiques)**

**QUI EST OBLIGATOIRE**



## LE DIAGNOSTIC DE PERFORMANCES ENERGETIQUES

Sachez qu'il est **obligatoire depuis 2006** « **article R126-15 du code de la construction et de l'habitation** », et pourtant on voit encore de nombreux particuliers publier des annonces sans afficher le DPE

**Le diagnostic de performance énergétique** ou (DPE) est un document qui sert principalement à estimer la consommation d'énergie et les taux d'émissions de gaz à effet de serre de votre logement. Il ne concerne que la *France métropolitaine*. Il doit être intégré au dossier de **diagnostic technique** (DDT) et être remis à l'acquéreur ou au locataire en cas de location du logement.

Attention, des sanctions sont prévues notamment si le **DPE** n'est pas conforme à la réglementation. Voir ci-dessous.

**Le DPE** doit – être réalisé par un **diagnostiqueur professionnel « certifié »**  
**Validité 10 ans**

**Attention : au 1<sup>er</sup> janvier 2025, les DPE réalisés entre le 1<sup>er</sup> janvier 2018 et le 31 juillet 2021 ne seront plus valables. Les propriétaires seront tenus d'en fournir un nouveau.** Car en juillet 2021 la méthode de calcul a fortement évolué. **A cette même date, les DPE classés E-F-ou G devront obligatoirement être accompagnés d'un audit énergétique (à joindre à l'acte de vente).**

Ainsi, un vendeur (ou un propriétaire) devra présenter un DPE, qui coûte en moyenne 250 euros et parfois un peu plus selon la superficie et le travail à réaliser lors d'une vente immobilière ou d'une location. Si tel n'est pas le cas, le vendeur, s'il vend en direct, **encourt une amende pouvant aller jusqu'à 3000 euros**. La sanction peut grimper jusqu'à 15.000 euros pour l'agence immobilière qui n'a pas affiché le DPE dans l'annonce publiée en ligne ou affichée en vitrine.

**Attention aux DPE à bas prix. Ils sont souvent aussi de moins bonne qualité ! Voir même parfois carrément erronés !** Ces diagnostiqueurs aux prix cassés se rattrapent sur le volume comme le précise **Que choisir dans son numéro 641 de décembre 2024. Dans le même article on peut lire que : Le calcul des DPE sur factures n'est plus autorisé.** Seule la méthode de calcul 3CL de 2021 est désormais autorisée. Elle s'appuie sur les caractéristiques techniques du bâti (orientation, isolation, surfaces vitrées, système de chauffage...)

En parallèle, **le DPE est devenu pleinement opposable, et engage dorénavant la responsabilité du propriétaire vendeur et celle du diagnostiqueur.**

### AUTRES DIAGNOSTIQUES OBLIGATOIRES

- **GES (Gaz à effet de serre) il est fait en même temps que le DPE**

- **ERP (Etat des Risques et pollutions)** Pour les biens immobiliers situés dans des zones à risques
- **AMIANTE (DTA) (Diagnostic technique amiante)** Toutes les constructions dont le permis de construction a été délivré avant le **01/07/1997**
- **PLOMB (CREP) (Constat des risques d'exposition au plomb)** Tous les logements construits avant le **01/01/1949** car à l'époque les canalisations étaient en plomb et causaient le saturnisme. Ce qui heureusement n'est plus le cas depuis les années 1950
- **TERMITES Etat relatif à la présence de termites** (Immeubles bâtis situés en zones définies par les préfectures)
- Vous pouvez les visualiser en [cliquant ici](#)
- **GAZ et ELECTRICITE (Etat de l'installation gaz et électrique)** Installation à usage d'habitation de plus de 15 ans. C'est la date d'obtention du **Qualigaz** et du **Consuel** qui est prise en compte. **Validité 3 ans**. En cas d'absence de diagnostic Gaz ou électricité, l'acheteur peut obtenir en justice une diminution du prix payé, voir l'annulation de la vente.
- **LOI CARREZ Attestation de surface Carrez (Loi 96-1107 du 18 décembre 1996)** obligatoire pour toutes les copropriétés (verticales ou horizontales) **Validité 30 ans**. Les surfaces sous plafond de moins de 1,80 mètre ne sont pas prises en compte ainsi que la surface des murs, cloisons et marches, cages d'escaliers, les réserves, les vérandas, les remises, balcons, terrasses, caves, places de parking...(liste non exhaustive). En l'absence de mesurage Carrez annexé à l'acte de vente, l'acheteur a un mois pour solliciter l'annulation de la vente. Si la superficie indiquée dans l'acte de vente est supérieure de plus de 5 % à la surface réelle du logement, **l'acquéreur a un an pour demander une diminution du prix. Calcul fait au prorata du prix au m<sup>2</sup> !**

**Attention, il y a encore beaucoup de particuliers qui calculent leur prix de vente d'après la surface au sol comme annoncé plus haut. C'est la surface habitable qui doit être prise en compte (la surface Carrez) c'est cette dernière qui compte pour le calcul de votre prix de vente dès que vous êtes dans une copropriété ! Et comme expliqué ci-dessus, si l'acheteur s'en rend compte dans les 12 mois, vous risquez de devoir rembourser au prorata du prix au m<sup>2</sup>**

- **ASSAINISSEMENT AUTONOME Diagnostic immobilier assainissement autonome** Pour tous les logements non raccordés au réseau public de collecte des eaux usées. (Maisons avec fosse sceptique) Ce diagnostic est fait par le (**service public de l'assainissement**)
- **Etude Géotechnique Préalable** Pour les terrains non bâtis constructibles, situés en zone d'exposition moyenne ou forte au risque de mouvement de terrain différentiel consécutif à la sécheresse et à la réhydratation des sols.
- **Il est également obligatoire de prévenir l'acheteur d'un risque de mэрule dans les zones définies par arrêté préfectoral**

### Où trouver un bon diagnostiqueur ?

Je peux vous mettre en contact avec un **diagnostiqueur certifié** qui vous établira un diagnostic complet et d'une qualité irréprochable. Mais vous êtes libres de prendre le diagnostiqueur de votre choix.

### ALORS, MANDAT SIMPLE OU MANDAT EXCLUSIF ?

Personnellement, lors de ma vente j'ai mis un terme aux mandats des agences qui ne faisaient pas grand-chose, voir rien, (un an de perdu) et j'ai signé un **mandat exclusif** à l'agent qui me paraissait le plus compétent et, bingo. Six visites dans le mois qui a suivi, car l'agent qui ne se sent pas en concurrence avec ses confrères va s'impliquer beaucoup plus et mettre beaucoup plus d'argent dans la publicité dans les journaux et sites internet. Et maison vendue dans le mois avec deux offres au prix, sans la moindre négociation, **car le prix était juste !**

En effet, quand le prix est dans la bonne fourchette, les gens ne discutent pas trop. Par contre un bien surévalué sera toujours l'objet de négociations (s'il ya des visites) ce qui est très rare dans des biens surévalués.

Si vous regardez de temps en temps l'émission Maison à vendre sur M6 le dimanche avec notre célèbre confrère Stéphane Plaza vous avez sans doute remarqué qu'il ne cesse de le rappeler aux vendeurs trop gourmands : « **à ce prix là, on ne vendra pas** » et comme c'est le cas dans 90 % des cas, les vendeurs ont déjà imaginés ce qu'ils feront après avec tout cet argent qui leur restera après avoir soldé leur crédit immobilier et restent souvent sur leur position malgré l'évaluation faite par cet expert qu'est l'agent immobilier.

Et comme c'était prévisible, il n'y a aucune visite, malgré la publication dans les journaux et sur Internet. Là ils se rendent compte qu'ils viennent de perdre plusieurs semaines et finissent par écouter leur agent qui revient 3 semaines après avec plusieurs visites, et le bien est vendu dans les jours qui suivent si ce n'est le jour même.

**L'ERREUR N°6 DES VENDEURS EN PAP** Après des mois de galère ils décident finalement de **Prendre plusieurs agences en mandat simple comme je l'avais fait moi-même.**

## LE MANDAT SIMPLE

Si le mandat simple peut éventuellement vous apporter plus de visites étant donné que chaque agent est sensé vous en apporter, le mandat simple présente également un certain nombre d'inconvénients comme vous avez pu le voir plus avant.

Il s'agit d'un mandat qui ne valorise pas le bien, et de plus il complique énormément le travail des différents agents sur ce bien.

La durée moyenne jusqu'à la vente avec un mandat simple se situe habituellement entre 6 et 12 mois. De plus, le fait que votre bien immobilier soit affiché dans de nombreuses agences immobilières, peut envoyer **un signal d'alerte aux éventuels acheteurs** qui vont se dire : « **ce bien doit avoir du mal à se vendre, car on le voit partout, il y a certainement quelque chose qui cloche** » ?

Et quand les clients d'une agence immobilière se posent ce genre de questions, ça amène des visiteurs suspicieux qui vont aller fouiner dans les moindres petits recoins, et d'autres ne viendront tout simplement pas, et les chances de vendre sont terriblement amenuisées.

**La première question** que posent les acheteurs lorsqu'un bien est dans plusieurs agences, pour ne pas me répéter ? « **Est-ce que le prix est négociable** » ?

Aussi, en cas de mandat simple sans exclusivité, si vous constatez que ça ne bouge pas beaucoup, il ne faut pas hésiter à relancer régulièrement votre ou vos agents pour les rappeler régulièrement à votre bon souvenir. Et vous allez vite vous lasser de passer tout ce temps à téléphoner pour demander ce qui se passe ?

En effet, beaucoup d'agents se disent : « **pourquoi investir beaucoup d'argent dans les annonces publicitaires avec le risque de voir une autre agence vendre la maison ou l'appartement** » ? Ceci explique le peu de visites lors de la vente de mon ex maison pendant les neuf premiers mois.

Lors de mon exercice dans un autre réseau immobilier où j'étais il y a quelques temps, j'ai rentré un mandat pour une maison dont le client voulait 400 000 € net vendeur. Mais il ne voulait rien savoir du mandat exclusif, surtout qu'il avait déjà confié un mandat simple à un confrère de la région. Il m'a dit ne vous inquiétez pas je ne vais pas mettre quinze agences sur le coup.

8 jours après je me suis rendu sur plusieurs sites immobiliers pour vérifier les différents biens dans le même secteur, et j'ai eu la désagréable surprise de voir que nous étions déjà 4 agents présents sur ce support, On pouvait donc voir 4 annonces avec quasiment les mêmes photos, mais en plus de tout cela il y a encore le fait que

chaque agence à des honoraires différents, il y aura donc quatre prix différents dans les annonces de ventes immobilières pour un même bien. **Ce qui ne manquera pas de créer un trouble supplémentaire dans l'esprit d'un éventuel acheteur !** Et pour couronner le tout, le vendeur à mis sa propre annonce de particulier à particulier et affichait son bien à 390000, € ! C'est un peu se moquer des agents qui essaient de lui trouver un éventuel acheteur avec des annonces assez coûteuses. On voyait donc 390000, € 415000 € 417000 € 420 000 € 423000 € ca faisait un peu « foire à NeuNeu » et pas le moindre appel pendant 3 mois ! Ce qui était à prévoir.

Entre temps tous les agents se sont détachés de ce bien, car pourquoi investir son temps et de l'argent dans des publicités assez coûteuses, alors que le propriétaire va directement concurrencer les agences avec un prix inférieur à ceux à qui il a confié un mandat. Pas très cool. Et le vendeur à encore baissé son prix à 385 000 €, puis à 370 000 € ! Pour finalement brader sa maison à 345 000 €. Il ne savait pas comment présenter son bien, ni comment en parler, surtout qu'il était super pressé car il venait d'acheter une autre maison ailleurs. Et comme je vous l'ai déjà dit plus haut, lorsque l'acheteur flaire l'urgence, il va négocier dur.

Exactement entre 30 000 € et 40 000 € sous l'estimation que je lui avais faite qui était de 375000 € à 385000 € mais ce Mr particulièrement têtu me disait 400 000, € NET VENDEUR et pas un centime de moins. Finalement il l'a vendu en dessous du prix de mon estimation et seulement au bout de 9 mois ! Pourtant cette maison était très jolie sans aucuns travaux à prévoir. Il y avait juste quelques petits trucs de home-staging que je lui aurais montré bien volontiers s'il avait adopté ma proposition et il l'aurait vendu au juste prix sans problème. Mais quand on a à faire à une personne un peu trop rigide, on avance rarement dans le bon sens.

**L'ERREUR N°7 DES VENDEURS EN PAP, pour ne pas me répéter, Surestimer le prix puis baisser plusieurs fois de suite le prix de vente** en espérant enfin avoir des appels.

### **L'ERREUR N°8 DES VENDEURS EN PAP**

Ne pas faire de **Home Staging** ! C'est une très grosse erreur que je constate chez presque tous les vendeurs qui ont essayés seuls pendant plusieurs mois. Dès que j'arrive pour visiter le bien, je trouve un certain nombre de détails qui souvent font fuir les acheteurs comme par exemple, de la mousse sur les tuiles, un jardin en friches, avec des haies qui ne sont pas taillées, un gazon pas coupé depuis un certain temps, des prises électriques qui pendouillent, trop de meubles en bois massif sombre. C'est démodé, les acheteurs veulent de la clarté. Les meubles en bois foncé assombrissent l'intérieur du logement, et le rendent plus triste. Des pièces trop encombrées paraissent plus petites et ne mettent pas le bien en valeur. Aussi, il est très important de désencombrer au maximum, et de dépersonnaliser en enlevant les photos, collections, Etc... etc...

Vous ne savez pas comment faire ? Pas d'inquiétude. Si vous souhaitez me faire confiance et travailler avec moi, je vous donnerais toutes mes astuces de pro pour que votre intérieur devienne magnifique aux yeux des visiteurs. Et je peux même vous mettre en relation avec des architectes d'intérieur qui sont des professionnels de la décoration.

**Erreur N°9** est liée aux **conditions suspensives** à noter sur le compromis que les vendeurs et les acheteurs de PAP oublient bien souvent.

- **Voilà donc les principales conditions suspensives à prévoir dans un compromis de vente.** (Liste non exhaustive)
- N° 1 **La clause suspensive de vente liée à l'obtention d'un prêt est obligatoire.** L'acquéreur dispose d'un délai d'un à deux mois pour obtenir son crédit. Dans la clause il est important de noter le montant du prêt demandé par l'acquéreur, la durée du remboursement et le taux maximum, ainsi que la liste des établissements bancaires auxquels l'acquéreur s'est adressé pour demander son prêt. Si l'acheteur n'obtient pas son crédit, la vente est annulée.
- N° 2 Si l'acheteur est propriétaire d'un autre bien immobilier, l'acte d'achat peut-être soumis à **la condition suspensive de vente préalable du bien qui lui appartient.** Et si le bien n'est pas vendu dans les délais notés sur le compromis de vente, la vente est annulée. Dans ce cas la non vente doit-être constatée par un notaire ou un agent immobilier.
- N° 3 Le vendeur doit s'engager à **fournir à l'acheteur tous les diagnostics obligatoires (DPE - GES - DT) avant la conclusion de la vente.**
- N° 4 L'acquéreur se réserve le droit d'annuler la vente s'il découvre **l'existence de servitudes** (d'urbanisme ou d'utilité publique) ex : Droit de passage, servitude de vue par exemple projet de construction d'un immeuble à proximité du bien, etc...
- N°5 N'oubliez pas de préciser que **la vente est soumise à la réalisation de certains travaux par le vendeur si des défauts ont été constatés sur le DPE et surtout sur le DT (diagnostic technique). Bien préciser la nature des travaux.** La vente est annulée si les travaux n'ont pas été réalisés comme prévus.
- N°6 En cas d'achat d'un terrain, bien préciser **qu'en cas de non obtention du permis de construire, la vente est annulée.**

### **LE MANDAT EXCLUSIF**

## La solution la plus sage

Quels sont les principaux avantages du mandat exclusif :

- La vente se fait généralement beaucoup plus rapidement qu'avec un mandat simple. En moyenne la vente se fait dans les 3 à 6 mois et souvent moins, car le vendeur va s'impliquer à fond dans sa tâche puisqu'il sait qu'il ne risque pas de se voir doubler par un confrère ou par le propriétaire lui-même.
- Avec un mandat exclusif, seule l'agence pourra vendre le bien (**elle a l'exclusivité**) ce qui veut dire en clair, que vous ne pourrez pas vendre de votre côté.
- Pour parer à cet inconvénient il existe le **mandat semi-exclusif** qui donne l'exclusivité à l'agence vis-à-vis de ses confrères, mais vous donne également la possibilité de vendre de votre côté (si vous trouvez un acheteur de particulier à particulier)

### Le principal risque du mandat exclusif.

- Certains agents n'hésitent pas à surestimer un bien afin de décrocher le mandat auprès du vendeur. En effet, n'importe quel vendeur qui n'y connaît rien préférera signer un mandat à l'agent qui estimera sa maison au prix fort, par exemple 350 000 €, alors que plusieurs autres agents (plus sérieux) ont donnés le juste prix qui est de 310 000 € à 320 000 €

Et surtout ne dites pas comme un de mes prospects vendeurs à qui j'ai tenté de faire entendre raison sur son prix qui était bien au-delà de mon estimation qui m'a dit : « **Vous savez Monsieur, tous les matins il y a un idiot qui se lève et il y en aura bien un qui finira par arriver chez moi** » En d'autres termes ce vendeur attendait un pigeon pour « le plumer »

- Et bien sûr, un bien surestimé ne se vendra pas, ou il y aura d'importantes négociations après chaque visite. Mais le plus souvent, il n'y a pas de visites du tout, car comme je vous l'ai déjà expliqué plus haut les gens se renseignent avant de venir voir un bien, et savent plus ou moins ce que ça vaut réellement, après avoir cherché sur Internet à quel prix ce sont vendus des biens similaires dans le même secteur.

En dehors de ça, le mandat exclusif est toujours préférable autant pour l'agent qui se sentira d'autant plus motivé comme déjà dit que pour le vendeur, car il n'aura qu'un seul conseiller qui s'occupera de son bien, ainsi que de la gestion des visites, de la réception des appels téléphoniques... etc.

**Récapitulatif des 9 plus grosses erreurs faites par les vendeurs qui veulent se débrouiller seuls.**

- **Erreur N° 1 Surestimer ou surévaluer la valeur de leur bien immobilier** (peu et souvent pas de visites du tout, ou d'importantes négociations à prévoir).
  - **Erreur N°2 Simplement multiplier la superficie par le prix au m<sup>2</sup>. sans tenir compte de la loi Carrez voir page 13 Autre grosse erreur commise très souvent, c'est d'ajouter la superficie d'une véranda à la superficie du bien. Voir page 7**
  - **Erreur N° 3 Sous estimer la valeur de leur bien** (attise la suspicion du visiteur qui à peur d'un éventuel vice caché ou s'il sent l'urgence, va en profiter pour faire une offre encore plus basse !
  - **Erreur N° 4 Vouloir vendre seul de particulier à particulier.** Très couteux (annonces publicitaires dans les journaux) très chronophage, il faut être disponible pour les visites, les appels téléphoniques, il faut gérer les questions piège de certains acheteurs, les réflexions désobligeantes...
  - **Erreur N°5 Ne pas respecter vos obligations légales comme par exemple ne pas faire les diagnostics obligatoires** DPE (Diagnostic de performances énergétique, DDT (diagnostic technique) avant de publier votre annonce. Risques d'amendes !
  - **Erreur N° 6** Après des mois de galère, décider finalement de **Prendre plusieurs agences en mandat simple** (délais prolongés de plusieurs mois, et incessantes négociations du prix.
- Erreur N° 7** Surestimer le bien comme dit en erreur N°1 puis **Faire plusieurs baisses de prix successives** (envoi un signal négatif à l'acheteur qui va automatiquement se poser plein de questions)
- **Erreur N° 8 Ne pas s'intéresser au home staging** (technique qui consiste à valoriser votre bien immobilier en le rendant le plus beau et le plus sexy possible) afin qu'il devienne plus facile à vendre. Car l'acheteur pourra se projeter plus facilement dans un bien parfaitement accueillant, avec un jardin bien entretenu, un intérieur bien rangé que dans un bien encombré, surchargé, défraîchi, vieillot et démodé, et un jardin en friches !
  - **Erreur N° 9** liée aux conditions suspensives à noter sur le compromis que les vendeurs et les acheteurs de PAP oublient bien souvent lorsqu'ils rédigent le compromis eux-même (sous seing privé) Voilà pourquoi il est préférable de confier cette tâche à un expert (agent immobilier ou notaire)

- Et pour finir, voilà encore une histoire vécue il y a 3 ans lorsque je travaillais encore dans cet autre réseau immobilier dont je vous ai parlé au début. Un vendeur qui essayait depuis plus d'un an de vendre son bien sans succès m'a contacté suite aux recommandations d'un de ses amis qui me connaît, car j'avais déjà vendu un bien pour quelqu'un de sa famille.

Cette personne m'a dit comme c'est souvent le cas, « mais pas de mandat exclusif, je veux me réserver la possibilité de vendre de mon côté ». Je lui ai donc dit mais Monsieur, depuis presque un an, vous n'avez pas eu la moindre visite, alors pourquoi en auriez vous maintenant ? Il a vite compris que le mandat exclusif était la meilleure solution pour enfin vendre son bien. Nous avons donc signé un mandat exclusif. J'ai immédiatement lancé les publications massives, et 3 jours après une personne m'a contacté pour avoir quelques renseignements. Je l'ai emmenée sur place pour visiter, et c'était un coup de cœur immédiat. Elle m'a signée une offre au prix dans la foulée. **Bien vendu en 3 jours grâce au mandat exclusif !**

Et en plus, c'était un samedi après-midi. Car lorsqu'un client décide de m'accorder sa confiance, je m'investis à fond dans mon travail. Et il m'arrive d'accepter des visites le samedi ou même le dimanche. Je n'hésite pas à travailler 7 jours sur 7 car je suis passionné par mon job. En effet, de nombreux acheteurs sont très pris professionnellement la semaine ou parfois habitent loin. Aussi, j'accepte bien volontiers une visite le week-end, ci ca peut rendre service. **Priorité aux clients.**

## **LA CHASSE IMMOBILIERE**

Et pour Finir parlons de **LA CHASSE IMMOBILIERE ou du Mandat de recherche.**

**La signature d'un mandat est obligatoire : loi du 2 janvier 1979** c'est le seul document qui permet au chasseur immobilier d'effectuer des démarches (recherche de biens, sélection de biens, qualification des annonces, visite, recueil et vérification des diagnostics et des PV d'assemblée générale, rédaction du compte-rendu de visite, contact avec les partenaires métiers tels les courtiers, entreprises de travaux, artisans, etc...pour le compte de son client

**Un chasseur immobilier** est un agent ou un conseiller immobilier qui **recherche votre bien idéal à votre place.** Vous souhaitez acquérir une maison ou un appartement ? Mais vous n'avez pas le temps de chercher vous-même ?

Au lieu de passer des heures sur le bon coin ou sur se loger pour trouver un bien qui puisse éventuellement vous plaire et à courir faire des visites, le chasseur immobilier va faire tout ce travail pour vous sur des sites professionnels auxquels les particuliers n'ont pas accès.

L'agent va également alerter tout son réseau de collègues et confrères, ainsi que ses relations d'affaires afin de vous dénicher **le bien idéal qui se trouve peut-être en mandat chez un de ses confrères** sans que vous n'ayez à lever le petit doigt ! Non seulement, l'agent va chercher selon votre cahier des charges, mais en plus, il va effectuer une pré-visite avant même de vous présenter un bien pour être plus ou moins sûr que ce dernier va correspondre à vos souhaits. Vos chances de trouver le bien de vos rêves est donc démultiplié.

Bien évidemment ce n'est pas gratuit, il s'agit d'un travail très prenant il y a donc automatiquement des honoraires d'agence qu'il faudra acquitter le jour de la signature chez le Notaire. Mais si l'agent n'arrive pas à vous trouver votre futur bien, vous n'aurez bien évidemment rien à payer.

Vous comprenez donc mieux maintenant pourquoi les agents exigent souvent un **mandat d'exclusivité pour les mandats de recherche ou de (chasse immobilière)** qui sont très, très chronophages.

En effet, passer des heures au téléphone à ameuter tout son réseau, rechercher parmi les centaines d'annonces des vendeurs sur des sites spécialisés, puis leur téléphoner pour aller effectuer une pré-visite, puis vous faire visiter à votre tour s'il est plus ou moins sûr que ça va correspondre à vos souhaits. De plus, l'agent doit encaisser le mauvais caractère de certains vendeurs qui sautent au plafond quand ils entendent « **conseiller immobilier ou agence immobilière** » car ils sont persuadés qu'on les appelle pour leur proposer de nous signer un mandat de vente, alors qu'on souhaite juste leur amener un éventuel acheteur ultra qualifié.

Je ne vous dis pas le nombre de fois ou je me suis fait hurler dessus et même raccrocher au nez sans pouvoir expliquer le but de mon appel. Tout cela représente un stress et un travail colossal. Si c'est pour s'entendre dire après 3 ou 4 semaines de toutes ces heures assez éprouvantes : « **merci beaucoup monsieur pour tout ce que vous avez fait (pour rien), vous pouvez tout arrêter. Nous venons de trouver quelque chose de pas mal avec une autre agence** » ! Pffff

En espérant que la lecture de ce petit guide vous aura aidé dans vos projets, je vous souhaite de faire une très bonne et belle vente, ou de trouver le bien de vos rêves rapidement !

**Jean Charles Weber**

**Votre conseiller immobilier indépendant [Propriétés-privées.com](https://www.proprietes-privées.com)**

*Alors si vous voyez que vous avez du mal à vous en sortir seul, **vous pouvez faire appel à moi pour vendre votre maison ou votre appartement. Je vous offre gratuitement l'estimation de votre bien et je m'engage à faire le maximum pour vous aider à trouver un bon acquéreur rapidement car votre bien sera vendu au juste prix !***

Fondateur de : [CIMADO](#) « Centre Immobilier Messin à Domicile »

Secteurs de METZ – WOIPPY et communes limitrophes...

ATTESTATION D'ASSURANCE *responsabilité civile professionnelle* : MAAF PRO N° 57400941 Q Mandataires et agents commerciaux

Si cet ebook vous a plus, je vous remercie par avance de liker ma page facebook ci-dessous

<https://www.facebook.com/JeanCharlesWeber.Immobilier.Metz>

**Site Internet :** [www.cimado.fr/immobilier-metz](http://www.cimado.fr/immobilier-metz)

**Formations suivies :**

- Graduate Négociateur immobilier
- SupTech-Immo Institut supérieur des Techniques et innovations immobilières



Crédit photos : [www.istockphoto.com](http://www.istockphoto.com)

[www.superimmo.com](http://www.superimmo.com)

[www.canva.com](http://www.canva.com)

[www.proprietes-privees.com](http://www.proprietes-privees.com)