

Le secret de la défense de vos intérêts... la qualité d'un travail sans concession.

Ainsi comment les acquéreurs et investisseurs de qualité préservent-ils leurs intérêts ? Certainement pas en se berçant d'illusions sur l'unique promesse d'être de leur côté par un quelconque mandataire ni parce que ce dernier obtient ou achète une place sur un moteur de recherche Internet, mais parce qu'ils sont pragmatiques donc analysent correctement ce qui leur est présenté.

En résumé, la clientèle avertie cherchera tout d'abord incohérences et preuves de double-jeu* avant de s'engager dans une relation qui ne peut être tripartite sans leur être dommageable ; n'oubliez pas qu'un unique mandat sous loi « Hoguet » implique que les produits présentés soient connus et puissent être déjà sous contrat, le « chasseur » ne chassant alors... absolument rien, fort heureusement sans frais et pour cause, mais jouant tout de même pour l'autre partie. Commençons d'ailleurs par cela....

Un prestataire s'engage-t-il à être de votre côté ? Alors que signifient ces ventes de produits impliquant qu'il soit déjà engagé envers d'autres clients que vous ? Serez-vous celui qui sera privilégié s'il vous propose de vous représenter dans la vente d'un bien qu'il proposera à un autre client ? Serez-vous celui qui bénéficiera de ses faveurs pour l'achat de ce bien ou de n'importe quel autre ?

***HOME PROFILE**® sera votre prestataire car nous n'avons d'autre obligation que celle de vous servir, nous sommes « EBA », initiales d'Exclusive Buyer Agents, chasseur immobilier agent exclusif et avons bien autre chose à vous proposer qu'un négoce de mandataire jouant double jeu. Au niveau international, aucun agent exclusif ne prend mandat pour la vente de biens immobiliers et un double-jeu peut être illicite*.*

Un prestataire vous vante-t-il son quelconque réseau ? Comment peut-il dès lors vous garantir la confidentialité des transactions ? A qui d'autre sera donc confiée votre recherche ? Est-il seulement compétent alors que la carte professionnelle qu'il présente peut n'être qu'une attestation d'emploi partagée par quiconque prend licence ? Pourquoi

aucun n° de carte n'est-il précisé, ou pire autant que tout particulièrement révélateur, pourquoi est-ce le ou les mêmes n° de cartes qui figurent sur les fiches signalétiques de certains commissionnaires ? Tout simplement parce qu'ils ne sont pas réellement accrédités personnellement.

***HOME PROFILE**® sera votre prestataire car nous favorisons le corporatisme de qualité et n'employons aucun mandataire indépendant ; outre que ceci puisse être illicite si ce dernier outrepassé ses prérogatives en vous faisant visiter et en s'entremettant seul entre parties, cette utilisation de ressources humaines est utilisée pour la vente, non pour l'expertise in situ et en temps réel qui requiert des compétences reconnues.*

Un prestataire vous propose-t-il un service calqué sur le nôtre ? Quels sont ses outils et références ? Pourquoi les quelques créations graphiques de sa plaquette sont-elles manifestement issues d'autres sources impliquant un regrettable manque de créativité ? Pourquoi les quelques minuscules photographies présentées sont-elles déjà non signées, dissimulant alors l'un des faits qui l'impliquerait ouvertement dans un désormais trop classique plagiat ?

***HOME PROFILE**® sera votre prestataire parce que tout ce que nous vous montrons est de notre fait et que nous signons nos créations, à commencer par celles qui figurent sur notre site internet.*

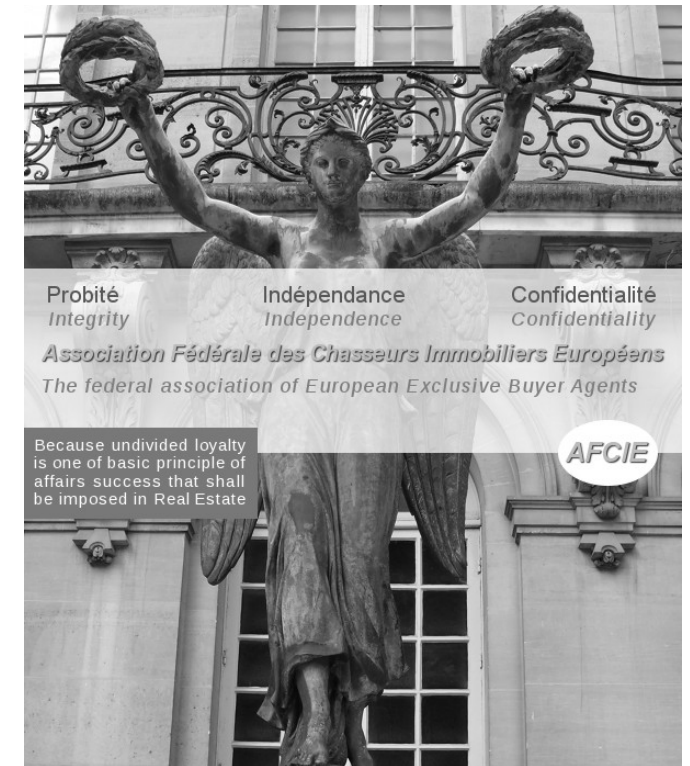
Un prestataire vous présente-t-il d'inutiles synthèses plus ou moins imagées sur le lieu ? Des écrits souvent présents dans les revues spécialisées... sous d'autres signatures. Doit-on tolérer telles recopies de la part de prestataires dénués d'honnêteté intellectuelle ? Certes non, il s'agit là outre d'un délit condamnable pénalement, d'une preuve irréfutable de son inexcusable incapacité à remplir un travail d'expert.

***HOME PROFILE**® sera votre prestataire parce qu'un investisseur averti n'aura que faire d'éléments qu'un simple lien pourra révéler et qu'un agent honorable ne saurait citer, parce qu'un chasseur immobilier agent exclusif de renom est cet expert qui défendra vos intérêts, pas un apprenti publicitaire qui « fait » de l'immobilier.*

*** ATTENTION**, si telle action de vendre à l'un ce que l'on a obtenu de l'autre sans le naturel souci de mandatements contradictoires est réprimé par la loi dans certains états, elle est en France autorisée par défaut.

Le seul texte du 2 Janvier 1970 « Hoguet » ne faisant état d'aucune restriction, il ne peut être gage de sécurité sur ce point puisqu'est laissé à l'agent le devoir moral de respecter ses prétentions en matière de loyauté.

Nous laisserons juge la clientèle de ce dernier critère dans un domaine d'affaires ! C'est donc pour éditer les indispensables règles qui doivent prévaloir dans un milieu libéral et vous en informer qu'a été créé **le cercle international des agents exclusif (EBA) AFCIE**, votre référence pour l'Europe donc l'hexagone sans qu'il y ait de délégation ; consultez sur ce point le site de nos sociétaires : www.afcie.org



Si vous êtes acquéreur non initié, les seules deux pages qui suivent suffiront à faire de vous un expert en repérage des prestations inacceptables pour un client de qualité.

Chasseur immobilier, la fiche réflexe

« Le dernier mot dans une affaire est toujours un chiffre »

A. Brie

Le vade-mecum de l'acquéreur averti, votre passeport pour la qualité d'un service et la défense de vos intérêts.

Ne jamais oublier que l'immobilier est un milieu d'affaires...

Nous sommes dans un milieu d'affaires, l'investissement que vous allez faire est probablement trop important pour être placé entre des mains inexpertes ou être confié à un agent dont la loyauté est discutable.

Même si vous avez entendu parler de chasse immobilière, peut-être êtes-vous en recherche de réponses sur une activité que l'on dit à tort ou à raison règlementée ; vous ne savez donc quel prestataire choisir et ce que vous voyez sur Internet est d'autant plus déstabilisant qu'il révèle un opportunisme agrémenté d'un manque total de vue à long terme, chose qui ne devrait guère vous surprendre.

Assertions tendancieuses, si ce n'est plagiat et parasitisme font en effet partie des aléas d'un monde libre ; profitant d'un système juridique non prévu pour assurer une protection préventive, des agents doubles et/ou non qualifiés, évoluant dans un contexte où il est déjà possible de vous tromper sans même déroger aux dispositions légales, pourront ainsi prétendre à une exclusivité que nous sommes seuls en droit de vous proposer.

Vous verrez donc nombre de déclarations péremptoires d'allégeance stéréotypées et en libre usage se révéler être sans fondement, ceci compte tenu des prérogatives avouées ou cachées des mandataires, c'est d'ailleurs pour combattre ce fait avéré que l'Association Fédérale des Chasseurs Immobiliers Européens fut créée.

Nous avons compilé pour votre usage l'essentiel des techniques de dépistage, des méthodes simples pour détecter les incohérences chez ceux qui prétendent vous servir, toutes basées sur l'expérience et la logique.

Nous ne vous demandons pas de nous croire sur parole, douter est chose normale, aussi, à l'aide des conseils et informations présents sur cette fiche, pourrez-vous vérifier

par vous-mêmes que nous avons eu raison de vous mettre en garde et ainsi vous conforter dans votre décision de nous choisir comme prestataire.

Ces remarques sont basées sur des faits, vous pourrez donc les contrôler et nous vous encourageons à le faire, ainsi découvrirez-vous par vous même l'intérêt de notre démarche.

Sachez que l'excellence du service que seul l'agent exclusif agréé AFCIE peut vous assurer a pour résultat la préservation de vos intérêts ; vous tirerez donc certainement avantage d'un examen attentif des pages de notre site fédéral : <http://www.afcie.org> et d'une consultation gratuite à ce numéro : 06.67.88.97.11.

En bref, soyez homme d'affaires avisé ; la première des choses que nous vous conseillerons est d'être tout simplement cartésien et de raisonner avec la logique qui s'impose : rien n'est offert sans raison.

N'attendez aucun cadeau sans quelconque contrepartie, n'accordez aucun crédit à une déclaration sans vous en demander la raison et sans qu'elle soit justifiée dans les faits par des engagements personnels de longue date, ceux d'HOME PROFILE datent de 2005 et n'ont jamais été ceux d'autre obédience que celle du cercle des EBA.

La loi incrimine souvent ceux qui s'en servent.

Une chose, tout d'abord, voici ce que dit de la recherche immobilière le Bureau du Droit Immobilier, Direction des Affaires Civiles et de Sceau, Ministère de la Justice :

« Cette activité n'entre pas dans le cadre de la loi « Hoguet ». Son exécution donne lieu à rémunération directement par le mandant de la prestation de recherche de biens. ».

Que penser alors de l'affirmation erronée qui consiste à vous faire croire que l'activité de chasseur immobilier est entièrement régie par le texte du 2 Janvier 1970 ?

Simple mauvaise interprétation, recopie à l'identique d'un slogan publicitaire sécuritaire ou... plus grave ? Le fait même qu'elle soit ignorée d'intervenants sensés faire état de connaissances juridique est inquiétant.

Etant bien comprise la « loi », mais celle de l'affairisme, la dernière interrogation retiendra donc toute notre attention.

La loi étatique a, en effet, un sens précis que les plus téméraires des contrefacteurs s'évertuent à vous faire oublier.

Loi tronquée = sens obligatoirement déformé.

La présence d'une reproduction de la loi "Hoguet" devra immédiatement éveiller la curiosité sinon la méfiance ; celle-ci étant présente en texte intégral sur le site officiel "Légifrance", un simple lien suffirait à vous renseigner sur la phase transactions (et non recherche, comme souvent affirmé).

Recherche sous loi "Hoguet" = prestataire déjà engagé envers l'autre partie, le produit est déjà connu, le travail est sans obligation légale ni frais ... puisqu'il n'y a rien à faire, tout simplement. Ce peut n'être que pure tromperie si une recherche exhaustive est avancée, en conséquence...

L'absence de contrat séparé pour les opérations hors transactions, dont celui concernant une recherche qui se veut exhaustive, ne sera pas chose logique.

Le but théorique d'une recherche immobilière de qualité n'est pas que l'on vous procure en priorité ou uniquement le bien d'un autre client, que la chose soit avouée ou niée dans une prétendue exclusivité.

Le texte du 2 Janvier 1970 ne régit que les transactions et non la recherche d'un bien inconnu ; un contrat clair concernant la fourniture des travaux hors cadre de la loi "Hoguet" doit vous être proposé pour que cette recherche ne concerne pas que des produits en portefeuille sans même obligation de résultats techniques.

Même hors cadre de ce texte, soyez sûr que rien ne vous empêche néanmoins d'exiger des compétences reconnues... et que ceci n'a rien de paradoxal, même si faire visiter et s'entremettre sont seuls règlementés.

Les compétences de l'intervenant sont non seulement exigibles mais aussi à vérifier.

Absence avérée de carte professionnelle = absence de qualification reconnue par l'état.

La carte professionnelle n'est pas mentionnée, la cause est entendue et l'appel rejeté, si j'ose dire ; mais la seule présence de ce n°, souvent usurpé, n'est pas suffisant, ainsi...

Même si la mention d'une carte professionnelle est présente, vous n'êtes pas sortis d'affaire, les attributions fantaisistes étant légion.

Carte professionnelle ayant de multiples, donc faux propriétaires = tromperie sur la qualité du prestataire.

Dans ce cas, Internet sera votre allié : une recherche avec le n° de la carte de transaction présenté suivi d'immobilier vous renseignera sur une diffusion inacceptable de ce document, par exemple « T- (ce n°) immobilier » ; le mot "partenaire" est aussi un bon indice, les compétences n'étant pas transmissibles par l'emploi de ce simple terme. En quelques minutes, vous saurez la vérité sur ces multiples transferts de responsabilités indésirables sinon illicites.

Simple attestation d'emploi utilisée et présentée comme carte professionnelle dans le cadre d'une activité citée à l'article premier de la Loi « Hoguet » = grave erreur d'orientation de l'intervenant.

La carte présentée n'est qu'une attestation : ces 2 documents ne sont pas interchangeables et ce qui n'est en réalité qu'une simple autorisation provisoire d'employeur n'offre aucune garantie de l'état concernant la compétence du détenteur, même si elle est visée en Préfecture ; la présence autrement normale du cachet de cette institution peut donc être trompeuse.

N° RCS appartenant à un partenaire, voire faux ou n° RSAC = intervenant sans accréditation d'état travaillant comme commercial pour qui bon lui semble.

L'inscription au Registre du Commerce et des Sociétés se vérifie sur Infogreffe, elle ne doit pas être celle d'une autre entité partenaire, ni être confondue avec celle effectuée au Registre Spécial des Agents Commerciaux. Une fois pour toutes, le chasseur immobilier professionnel ne fait pas dans la promotion du produit, ni sa vente par des moyens détournés, mais dans sa critique.

Dans tous les cas cités plus haut, il s'agit essentiellement de commerciaux mandataires indépendants qui, souvent sans en être conscients, outrepassent leurs prérogatives et ne sont normalement ni autorisés à faire visiter et s'entremettre entre clients, ni à travailler sous forme sociétaire et tenir une succursale.

Confidentialité et qualité du prestataire vont de pair, ceci excluant l'architecture réseau.

Réseau d'intervenants = qualité du prestataire incertaine.

Ce système qui n'est que gestion de personnel peut être tout à la fois illicite et incompatible avec l'expertise immobilière. L'intervenant pensant ou cherchant à vous persuader que l'attestation d'un gérant soit suffisante pour remplacer une carte professionnelle, les problèmes cités au chapitre précédent ont donc tendance à permettre et être induits par l'exploitation de ressources humaines.

Réseau d'agences dédiées (multipliant les tâches, voir plus bas) = confidentialité et loyauté compromises.

Ce système est adapté à la vente, non à la recherche immobilière professionnelle et il vise la récupération de mandats supplémentaires même s'il doit induire un conflit d'intérêts ; apparu dans les années 2000 en tant que service concurrentiel soit-disant nouveau, il est légal en France tout en étant illicite ou dénoncé dans d'autres pays. Voyons maintenant la détection...

L'indésirable jeu avec vos intérêts reste des plus simple à détecter, fût-il d'apparence légale.

Agence dédiée sans réglementation dédiée (c'est le cas en France) = conflit d'intérêts.

Le système agence dédiée (2 départements : recherches et ventes) est révélé par des propositions sans équivoque : service complet apporté au client et prise de mandat pour l'éventuelle vente d'un produit. Il est difficile pourtant d'admettre qu'un prestataire puisse s'adjuger un mandatement pour la vente d'un bien qu'il proposera à un autre client dont il sera aussi sensé défendre les intérêts.

Chasse-vente = double-jeu.

La vente est souvent cachée, les filiales ou succursales dédiées ayant des appellations différentes : une simple recherche sur Internet avec les noms ou pseudonymes des dirigeants ou employés, leur téléphone, le n° de carte professionnelle, révélera collusion et double-jeu, car ce mandatement parallèle requiert inévitablement une quelconque publicité qui devra attirer votre attention.

Récapitulatif des passages les plus discutables, donc les plus usités, de la simple omission à l'aveu.

« Comme tous les intermédiaires dans l'immobilier, le chasseur immobilier est soumis à la Loi 70-9 du 2 janvier 1970, dite Loi Hoguet, et à son décret d'application. »

Soumis, certes, mais pour quelle opération ? Généralement, cette question reste sans réponse et pourtant ce point est d'importance, puisque lorsque le prestataire est sous ce régime, il n'est sensé effectuer que des transactions concernant des biens d'autrui dont l'existence est connue, ce qui ne devrait pas être le cas dans le cadre d'une recherche d'un chasseur immobilier. Naturellement, seul l'agent-double se satisfera de ceci.

« La transaction immobilière est une activité professionnelle strictement règlementée. Agent immobilier (au service des vendeurs) ou chasseur Immobilier (au service des acquéreurs) sont, en effet, des professions régies par la loi Hoguet... »

Non pas régies, mais concernées par ce texte et pour certaines opérations, appréciable nuance. Il s'agit d'une part de vérité pour ce qui est de la transaction, suivie d'une simple hypothèse d'équivalence, naturellement absente de cette loi en ce qui concerne les activités ; d'autre part et qui plus est...

Une simplification qui suggère une opposition établie n'est ainsi pas crédible dans l'état actuel de notre législation, l'implication en sera tout simplement que le prestataire soit agent-double s'il tente de vous rassurer par la déformation, insistons bien sur ce point, d'une loi otage de telle publicité.

« Toutefois, dans le cadre du service complet apporté à leurs clients, ils ont la possibilité de commercialiser des biens immobiliers par le biais de mandats de vente. »

L'aveu, sans qu'il soit besoin d'user de méthodes dénoncées par le long-métrage de Costa-Gavras. Vous cherchiez une consécration du possible double-jeu, en voici la plus remarquable ; à qui le praticien concerné par cette étrange règle « déontologique » sera-t-il fidèle ? Au propriétaire de l'objet du mandat ou à vous, acquéreur « final » ? Car c'est bien vous, client à l'achat de ce bien, qui serez au bout de la chaîne, victime désignée de l'échange de responsabilités...