

IMMOBILIER
Comment
NE PAS PAYER
DE FRAIS D'AGENCE ?

Copyright © Florie Pascual, 2017
Photo de couverture: © Florie Pascual
Editions QUELQUEJEU
16 rue des aigrettes 31120 ROQUES
N° Editeur: 978-2-9561124
Livre publié via Bookelis

ISBN: 978-2-9561124-19
Date d'achèvement: à la demande

Tous droits réservés
Site: www.floriepascual.com

IMMOBILIER Comment NE PAS PAYER DE FRAIS D'AGENCE ?

Aucune partie de ce contenu ne peut être reproduite, distribuée ou transmise par aucun support quelque soit, le moyen que ce soit, électronique ou mécanique, incluant la photocopie, le scan, ou en l'enregistrant, sans la permission écrite de l'auteur. Bien que l'auteur ait fait les meilleurs efforts en préparant ce livre, il ne fait aucune déclaration, ni n'accorde une quelconque obligation de garantie quant à l'exactitude ou à l'exhaustivité du contenu du présent livre. L'auteur rejette toutes les garanties, y compris sans aucune limite, les garanties d'adéquation à un usage particulier. Aucune garantie ne peut être créée ou prorogée par des documents de vente ou de promotion. Toutefois, il est publié avec la compréhension que l'auteur ne s'engage pas à fournir des services légaux, financiers ou autres services professionnels. Pour toutes assistance légale ou toute forme d'assistance ou d'expertise requise, les services d'un professionnel devraient être recherchés.

L'auteur s'exonère de toutes responsabilités quant aux conséquences liées à l'utilisation ou l'application du contenu de ce livre. Les conseils contenus dans ce livre ne peuvent pas convenir à toutes les situations. Le livre est destiné à procurer des clefs, des méthodes, des informations compétentes et pertinentes au regard des sujets couverts. Les résultats décrits ne sont pas garantis car ils dépendent essentiellement du degré d'engagement et de suivi de chacun.

La mention d'une organisation, d'un site internet dans ce présent livre, en citation ou comme source potentielle de renseignements supplémentaires, ne signifie pas que l'auteur approuve les renseignements ou les recommandations que peut fournir l'organisation ou le site web. En outre, les lecteurs doivent savoir que les sites internet mentionnés dans le livre, peuvent avoir changé ou disparu depuis la création du livre.

L'auteur

Née en 1988, dans un petit village proche de Toulouse, j'ai connu la plus belle des enfances possibles. Mes parents sont une véritable source d'inspiration dans la plupart des domaines.

Attirée très tôt par l'acquisition de la pierre, je rêve de devenir propriétaire comme mes parents. Avec mon frère, nous consultons régulièrement les revues d'annonces de biens de notre région ou de celles de nos vacances pour étudier les marchés et aiguiser notre esprit critique.

J'ai été alertée par la complexité de l'investissement immobilier par la situation de mes chers voisins avec la flambée de l'immobilier en 2004, ceux-ci ont vendu leur maison avant, mais le temps de la vente et de la recherche du bien adéquat, ils ont vu le prix des biens prendre plus 35%. Ils ont vendu leur maison à 220 000 euros alors que celle-ci valait plus de 300 000 quelques mois plus tard. Ils se sont retrouvés dans la pire situation en terme de conjecture. Je vous laisse deviner leur situation concernant leur pouvoir d'achat pour la recherche d'un autre bien.

Titulaire d'un Baccalauréat Scientifique, d'un BTS Comptabilité et Gestion, ayant poursuivi mon cursus en Licence Sciences de Gestion - Commerce et Vente en E-Learning, j'ai décroché mon premier job de Comptable au sein de l'un des plus grands groupes d'Hotellerie de Luxe et de Casino de France - poste que j'ai occupé pendant près de 3 ans. Pour de nouveaux challenges, je suis devenue Credit Manager au Département Financier d'un grand organisme de droit privé exerçant une mission de service public.

En parallèle à mes études et à mon travail de salariée, en

grande amoureuse et passionnée du règne animal, j'ai créé mon entreprise agricole d'élevage de chats de race Chartreux, Bengal et Maine Coon à l'âge de 23 ans. Mes chatons sont placés pour le plus grand nombre dans des familles aimantes aux quatre coins de France, en Espagne, en Italie, en Belgique, en Suisse et en Finlande, et les plus prometteurs, chez de petits éleveurs familiaux de confiance.

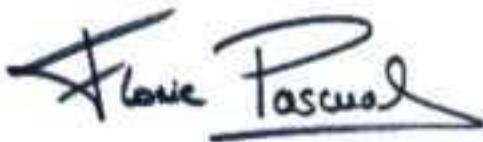
De plus, à 25 ans, j'ai créé un site marchand proposant des articles pour les félins en gérant de A à Z le design, le marketing, l'administration, la logistique en flux tendu avec des fournisseurs français, italiens, allemands et américains.

A 26 ans, je deviens, avec mon mari, propriétaire d'une maison à dix minutes de Toulouse de plus de 210m² sans payer de frais d'agence sur mon achat. Le bien que j'ai acheté, n'est bien évidemment pas le seul bien pour lequel j'ai réussi à retrouver les propriétaires et à démarcher directement avec eux.

Je suis parvenue à retrouver plus d'une vingtaine de biens de nombreuses maisons, plusieurs terrains nus et quelques appartements lors de mes recherches.

C'est pour cela, que je souhaite vous faire part de mon expérience et de mes astuces/méthodes pour ne pas payer de frais d'agence sur votre achat immobilier. Je suis convaincue que si j'ai réussi avec de la persévérance, vous pourrez y arriver également.

Je vous souhaite une bonne lecture, une belle réussite dans vos achats immobiliers et une grande détermination de la poursuite de vos rêves, à petits pas comme nous l'essayons tous.

A handwritten signature in blue ink that reads "Florie Pascual". The signature is written in a cursive style with a long horizontal line underneath the name.

Avant-propos

L'accession à la propriété est un souhait très présent au sein de l'esprit des Français, mais elle est synonyme de parcours du combattant à juste titre tant par la recherche du bien idéal que par celle du financement. Ce n'est pas pour rien que le nombre d'émissions télévisuelles traitant le sujet, s'est multiplié. Le budget est le premier frein à la réalisation du projet d'acquisition. Malgré des taux de crédit actuels très bas, il n'a jamais été aussi difficile de devenir propriétaire.

Le prix de l'immobilier est très élevé par rapport aux revenus des Français. Il faut se rappeler que le prix de la pierre a connu une croissance spectaculaire ces dernières années.

On note **226 % d'augmentation** sur les tarifs à Paris entre 1996 et 2011.

Là où le bât blesse, c'est que la hausse des prix de l'immobilier s'est révélée beaucoup plus importante que l'augmentation des revenus des Français avec seulement **11% d'augmentation** des revenus moyens nets.

Je vous propose dans ce livre, des clefs qui, associées à un travail acharné et une grande implication de votre part, vous permettront de ne pas payer de frais d'agence sur l'achat de votre bien immobilier. **Une économie non négligeable pour tous.**

Le montant de la commission de l'agent immobilier à l'occasion d'une vente n'est pas encadré par la loi mais plutôt régie par la concurrence. Les commissions d'agence sont donc librement fixées et peuvent être négociées entre l'agence et le vendeur. Mais en général, le montant des commissions est défini en proportion du prix de vente du bien.

Donc, plus le prix de vente est élevé, plus le montant de la commission est élevé, mais ce pourcentage peut être dégressif, ainsi une maison de 300 000€ peut avoir un taux de 7% de

commission tandis qu'une autre de 180 000€, se verra attribuer un taux de 10% de commission. Le taux appliqué est situé entre 4 et 10% du prix de vente.

D'ailleurs, il est possible de retrouver sur internet le même bien avec des prix indiqués différents en fonction des taux de commissions appliqués par les agences (si ce bien est mandaté chez plusieurs agences).

Attention, dans ce livre, il ne s'agit pas de déprécier le métier d'agent immobilier ou de se prêter à des pratiques illégales, jamais de la vie.

En France, les agents immobiliers traitent environ 60% des transactions. Ces frais d'agence apparaissent néanmoins très élevés, compte tenu du service rendu pour un acquéreur. Il est sûr qu'il ne perçoit pas toujours le travail de l'agent immobilier avec des heures de travail tardives le soir et pendant les week ends (à faire visiter parfois 50 fois le même bien).

Mais, si on compare la commission des agents immobiliers dans le monde, on s'aperçoit des grandes différences.

En France, elle s'élève à **6,5 à 7%** en moyenne (4,2% en Allemagne, 2,5% en Italie, 1,9% en Angleterre) contre **1,5% aux USA**. La commission a nettement baissé aux USA après la pression des acheteurs et ils ont même obtenu des **services gratuits** en plus, comme l'inscription des enfants des futurs acheteurs dans l'école du quartier, faire brancher l'électricité ou le gaz; contrairement à l'évaporation de l'agent immobilier après avoir touché son dû **scandaleusement** élevé en France. Donc, cela paraît assez légitime de souhaiter négocier ou ne pas payer ses fameuses commissions.

Pour se faire, cela va demander de votre part, un véritable travail de détective privé. On a rien sans rien, ce n'est pas une recette miracle que l'on s'entende bien.

J'ai désiré partager mes quelques astuces pour retrouver