



## Rester exigeant devant le folklore immobilier

(mars 2014)

Nous sommes dans un cycle légèrement baissier et agité dans l'immobilier et l'on constate sans surprise la recrudescence de nombreux acteurs qui cherchent leur place à l'intérieur de cette sphère particulière où des intérêts financiers importants sont en jeu. En tête de liste de ceux qui tentent de profiter des transactions dans la Pierre, les médias et publicitaires qui déploient des trésors d'imagination pour attirer le « budget investissements » des particuliers et agents immobiliers. Tout propriétaire désireux de vendre son appartement ou sa maison, directement ou par agence, ayant besoin de communiquer. Il existe aujourd'hui un nombre pléthorique de sites sur le web pour aviser les clients. La réalité est que seuls quelques-uns démontrent vraiment leur audience et donc leur efficacité. Excepté des vrais concepts marketing qui déploient un savoir-faire et une technologie novatrice comme, par exemple, le lancement il y a quelques mois, par une société implantée sur Versailles, du 1er réseau digital immobilier, je pense que la plupart des propositions constituent des appâts peu dignes de confiance.

Des sites se créent pour réaliser des estimations, donner des conseils ou faire de la pub, cherchant à s'arroger des parts de marché, bien loin des préoccupations de ceux qui veulent réaliser leur transaction. Les réseaux d'agents mandataires se multiplient, faisant travailler des hommes et des femmes (courageux et respectables, NDLR), à partir de leur logement privé, avec un minimum de formation et de moyens commerciaux. L'appât du gain faisant réfléchir toute une frange de la population, en mal de rémunération et / ou d'activité, un nombre incalculable d'« intermédiaires occasionnels » sortent du bois et improvisent leur business. Du folklore.

M'associant au discours éthique de la **FNAIM\*** (Fédération Nationale des Agents Immobiliers), j'ai bonne conscience de rappeler l'indispensable nécessité de consulter des professionnels authentiques devant la décision d'acquérir ou de vendre, louer ou faire gérer son bien. Ceux-là qui accompagnent leurs clients jusqu'à la signature chez le notaire et l'état des lieux, voire après (assistance dans la gestion des travaux, emménagement, installation et raccordements divers...). Je rappelle que notre profession est largement encadrée par la loi HOGUET qui a maintenant plus de 40 ans. Parce qu'à chacun son métier, il est plus qu'utile d'écouter le spécialiste immobilier local qui possède des références et qui a pignon sur rue, au même titre que le notaire qui est le garant juridique du transfert de propriété ou le banquier qui finance les biens. Il serait temps qu'on prenne en considération les conseils et le travail de ceux qui ont l'expérience d'avoir conclu des centaines de transactions, depuis des années, et qui maîtrisent le processus.

Chez **MONTE CRISTO Immobilier**, c'est, avec la négociation du meilleur prix, ce que l'on appelle « Vendre ou louer son bien dans les meilleures conditions ». Encore faut-il taper à la bonne porte et rester rationnel devant les sollicitations émanant de ses boîtes aux lettres, postale ou mail, des conseils d'amateurs ou des avis mal éclairés de néophytes immobiliers, qui agissent souvent à court terme.

\*Je tenais à féliciter la Direction de la **FNAIM** d'avoir combattu la loi **ALLUR** de Mme **DUFLOT**, Ministre du Logement, avec autant de pugnacité. Le retrait ou l'assouplissement de la plupart de ses caractéristiques, comme par exemple, celles que la **GUL** (Garantie Universelle des Loyers), qui ne sera pas obligatoire pour les Bailleurs, en 2016, est une victoire qui doit être appréciée par tous les propriétaires de biens immobiliers en France.

## Versailles Magazine et vous

- Si vous souhaitez diffuser une information dans le magazine municipal, merci de nous la transmettre au moins 1 mois et demi avant la parution du magazine à [magazine@versailles.fr](mailto:magazine@versailles.fr) ou contactez-nous au **01 30 97 81 01**.
- Artisans, commerçants, chefs d'entreprise, si vous voulez faire connaître vos activités par le biais de la publicité, contactez **Sylvie Cior** au **01 30 21 18 20**.

- Vous ne recevez pas régulièrement notre mensuel dans votre boîte aux lettres ? Merci de signaler vos nom et adresse à **la direction de la Communication** au **01 30 97 81 01**.
- La Bibliothèque sonore fait lire, enregistre *Versailles magazine* et donne gracieusement accès à tous ces enregistrements (livres et revues) aux malvoyants et aux élèves des classes ULIS.  
**Renseignements** au **01 39 53 38 65** ou à [courriel-78v@advbs.fr](mailto:courriel-78v@advbs.fr)  
**www.bs-versailles.fr**  
**Accueil le mardi de 14 h à 17 h au 66, rue de Montreuil.**

Magazine d'information publié par la Ville de Versailles. Hôtel de ville: 4, avenue de Paris. RP 1144 - 78011 Versailles - Cedex • 01 30 97 80 00 • [magazine@versailles.fr](mailto:magazine@versailles.fr) • [www.versailles.fr](http://www.versailles.fr) • **Directeur de la publication:** François de Mazières • **Codirectrice de la publication:** Emmanuelle de Crépy • **Directeur de la rédaction:** Guillaume Lebigre • **Rédactrice en chef:** Agathe Dombre Bedel • **Rédactrice en chef adjointe:** Célia Picaver-Lemaréchal • **Rédacteur:** Mathieu Aucher • **Photographies et iconographie:** Pierrick Daul, Marc-Olivier Carion, Gilles Bocs • **Publicité:** Sylvie Cior • **Diffusion:** Jill Leloutre • **Conception/Réalisation:** Hermès Communication • **Impression:** Imprimerie Léonce Deprez • **Dépôt légal:** février 2020 • **N° ISSN:** 1620 7688

