



SOMMAIRE



9 Avant-propos

9 PROPRIÉTAIRES À TOUT PRIX !

9 Un achat des plus importants

9 Une tierce personne pour franchir le cap ?

10 CHASSEUR IMMO : QUEL MÉTIER POUR QUEL AVENIR ?

10 Un nouveau métier...

10 Une méfiance française

11 ÉVITER LES PIÈGES

13 PARTIE 1

Les règles de base

15 ÉLABORER SON BUDGET

15 La situation professionnelle et financière

15 Comment déterminer son budget et sa capacité d'emprunt ?

18 Quel prêt choisir ?

21 LES PRIX DU MARCHÉ IMMOBILIER FRANÇAIS

21 Paris, Lyon et Marseille

24 Les autres villes françaises

27 ÉTABLIR SON CAHIER DES CHARGES

27 Prioriser ses critères

27 Éviter les conditions contradictoires

30 Cibler ses recherches

32 Analyser ses contraintes quotidiennes et son mode de vie

34 Lister ses attentes

45 EN CONCLUSION

SOMMAIRE ..



47

PARTIE 2

Chasseur immo : mode d'emploi

51

SE FAIRE COACHER PAR UN CHASSEUR IMMO...

51

Le rôle du chasseur immobilier

53

Pourquoi faire appel à un chasseur ?

54

Combien ça coûte ?

55

Comment choisir ?

57

PROFESSION : CHASSEUR IMMO !

57

Le développement du métier

59

L'organisation de la profession

59

Les compétences requises

65

Le cadre légal actuel et ses limites

69

PARTIE 3

Éviter les pièges...

71

EN AMONT : BIEN DÉFINIR SON CAHIER DES CHARGES

75

LA PHASE DE RECHERCHE

75

La prospection

80

Le tri des offres

85

Les visites

85

Le reporting

86

Le recadrage du cahier des charges

86

L'aide à la prise de décision et la négociation

89

L'INTERVENTION DU CHASSEUR IMMOBILIER DANS LA PHASE D'ACHAT

89

Les diagnostics concernant le logement

92

Les informations concernant l'immeuble

93

Les diagnostics obligatoires pour les parties communes

93

Les charges et les taxes



97	L'INTERVENTION DU CHASSEUR DANS LES CAS PARTICULIERS
97	L'achat sur plan
98	L'achat d'un logement occupé ou destiné à la location

101	LE COMPROMIS DE VENTE EN AGENCE OU BIEN CHEZ LE NOTAIRE
101	L'offre d'achat, ou promesse d'achat
101	La promesse unilatérale de vente
102	Le compromis de vente, ou promesse synallagmatique de vente

105	LA VENTE DÉFINITIVE
105	Le déroulement de la vente
107	Les coups durs

109	UN SERVICE GLOBAL QUI VA PLUS LOIN
109	Les conseils sur les travaux
111	Les conseils sur la décoration
113	Un coach chargé d'une mission globale

115	LES SERVICES ANNEXES
------------	-----------------------------

119	Annexes
------------	----------------

119	LOI HOGUET
129	LES BONNES ADRESSES
129	Les notaires
129	Les fédérations
129	Les sites de recherche

131	BIOGRAPHIE DES AUTEURS
------------	-------------------------------

133	INDEX
------------	--------------