



QUESTIONS – RÉPONSES

Notre métier de chasseur d'immobilier étant récent en France, il est parfois nécessaire d'en préciser les contours. Voici les réponses aux questions que l'on nous pose le plus souvent. Si vous souhaitez avoir d'autres éléments, contactez-nous, nous nous ferons un plaisir de vous renseigner.

Eurêka ! Paris
contact@eureka.paris
33 (0)1 40 26 07 54

- 1. Qu'est ce qui différencie un chasseur d'immobilier d'un agent immobilier ?**
- 2. À qui s'adressent les services d'Eurêka ! Paris ?**
- 3. Comment Eurêka ! Paris trouve et sélectionne les biens qu'il va me proposer ?**
- 4. Comment Eurêka ! Paris est rémunéré ?**
- 5. Les services d'Eurêka ! Paris représentent-ils un coût supplémentaire ?**
- 6. Qu'est-ce qui constitue le point de départ d'une collaboration avec Eurêka ! Paris ?**
- 7. Si je ne suis pas sur place, est-ce que Eurêka ! Paris peut retenir un bien immobilier pour moi ?**
- 8. Quels services complémentaires Eurêka ! Paris peut me proposer ?**
- 9. Puis-je m'adresser à Eurêka ! Paris dans le cadre d'un projet d'achat-revente ?**

1. Qu'est ce qui différencie un chasseur d'immobilier d'un agent immobilier ?

Le chasseur d'immobilier, appelé aussi chasseur d'appartement ou agent de l'acheteur, est un professionnel dédié **exclusivement au service de l'acquéreur**. Voici les cinq principaux points qui le différencient de l'agent immobilier :

- **L'absence de conflit d'intérêt.** Un chasseur d'immobilier n'a aucun bien immobilier à vendre ou à louer, ni pour les particuliers ni pour les professionnels. Il recherche un bien immobilier précis pour un client précis. Il agit à partir du cahier des charges défini avec son client, il est donc parfaitement objectif dans ses conseils.
- La **différence de culture**. Un chasseur d'immobilier adopte le regard de son client pour trouver le bien correspondant au mieux à ses souhaits. Il effectue une sélection pointue et traque les défauts des biens qu'il visite : son œil est formé pour comparer et critiquer. Il a une vision panoramique des biens disponibles sur le marché, susceptibles de correspondre aux critères de son client.
- **L'accès à l'ensemble du marché.** Le chasseur d'immobilier est payé directement par son client acheteur, et ce quel que soit l'interlocuteur vendeur en face : une agence immobilière, un particulier, un notaire, etc. Ainsi, un agent immobilier n'a aucun désavantage à travailler avec le chasseur d'immobilier puisque cette collaboration n'affecte en rien ses honoraires. De même, un propriétaire, n'a aucun désavantage à travailler avec un chasseur d'immobilier puisque ce dernier ne prend pas de mandat de vente. C'est pourquoi un chasseur d'immobilier est le seul à avoir accès à l'ensemble du marché.
- **L'organisation du métier.** Un chasseur d'immobilier ne traite simultanément que quelques recherches, ce qui lui permet d'assurer à son client un suivi permanent, exhaustif et réactif.
- Le **contrat**. Un chasseur d'immobilier signe un mandat avec un acquéreur, dans lequel ce dernier lui confie la recherche de son futur bien immobilier. Il est donc **lié contractuellement avec l'acheteur**.

2. À qui s'adressent les services d'Eurêka ! Paris ?

Les services d'Eurêka ! Paris s'adressent aux personnes :

- souhaitant bénéficier d'**un conseil professionnel objectif** : nous mettons à leur service notre connaissance du marché et notre expérience dans ce secteur d'activité assez complexe.
- n'ayant **pas la disponibilité** de mener une recherche efficace : nous leur faisons gagner un temps considérable en leur évitant les visites inutiles.
- n'étant **pas sur place** : nous leur évitons des allers-retours à Paris.
- appréciant **le confort et l'efficacité** d'un service clefs en main : nous les accompagnons tout au long de leur projet immobilier.

3. Comment Eurêka ! Paris trouve et sélectionne les biens qu'il propose à son client ?

Nous sélectionnons les biens à travers l'**ensemble du marché** en fonction du cahier des charges prédéfini avec notre client.

Nous trouvons ces biens auprès des particuliers, des agences immobilières, des marchands de biens, des notaires, etc. Notre réseau et nos outils de recherche professionnels nous donnent accès à un grand nombre de sources. Nous communiquons le profil de notre recherche à nos partenaires afin d'être informés dès la mise en vente d'un bien immobilier pouvant y correspondre.

Si un bien est commercialisé par plusieurs vendeurs, nous retenons celui qui présente les **conditions financières les plus avantageuses** pour notre client.

4. Comment Eurêka ! Paris est rémunéré ?

Nous sommes rémunérés directement par notre client au **succès de notre mission**.

Nos honoraires varient entre **2%** et **3,5%** : elles sont dégressives suivant la valeur du bien recherché.

Si le bien retenu est commercialisé par un autre intermédiaire (agence immobilière, notaire, etc.), nous ne partagerons pas nos honoraires avec lui. Être **rémunéré de façon indépendante**, exclusivement par notre client, est une condition *sine qua non* pour avoir **accès aux meilleurs biens du marché et garantir un conseil objectif**.

5. Les services d'Eurêka ! Paris représentent-ils un coût supplémentaire ?

En apparence seulement.

Le coût que représentent nos honoraires est **compensé** par un gain de temps et de tranquillité, et par une meilleure négociation. De plus, notre expertise, notre connaissance du marché local, notre implication dans chaque recherche et notre méthode exhaustive et systématique vous assurent une transaction optimisée et sécurisée. Et surtout, notre prestation vous donne la certitude de ne pas faire d'erreur dans le choix du bien immobilier que vous allez acquérir.

En outre, Eurêka ! Paris vous fait profiter de la qualité de son **carnet d'adresse** pour les services annexes (financement, rénovation, décoration, etc.). Nos partenaires compétents vous feront également gagner du temps et de l'argent.

6. Quelle est la première étape d'une mission de recherche confiée à Eurêka ! Paris ?

L'établissement du **cahier des charges**. Cette phase nous permet de **comprendre votre projet**, de vous aider à l'affiner et à le mettre en adéquation avec la réalité du marché. C'est aussi l'occasion de vérifier si les caractéristiques du bien que vous recherchez sont compatibles avec les spécificités du quartier visé.

Ce cahier des charges est un point de départ : il sera amené à **évoluer** après chaque rapport de visite que nous vous remettrons. Pour l'établir, nous vous proposerons de nous déplacer si possible **chez vous**, afin de mieux comprendre votre univers, de mieux intégrer vos souhaits (ce que vous voulez et ce que, au contraire, vous ne voulez pas).

7. Si je ne suis pas sur place, est-ce que Eurêka ! Paris peut retenir un bien immobilier pour moi ?

Eurêka ! Paris peut formuler une offre d'achat ou signer un bail en votre nom.

De manière générale, même si vous n'êtes pas sur place, nous pourrions **effectuer toutes les étapes de votre projet immobilier**, au fur et à mesure que vous les validez. Nous pouvons même signer l'acte authentique en votre nom. Bien entendu, les actes qui vous engagent réellement doivent faire l'objet d'une procuration préalable signée en bonne et due forme par vous devant une autorité compétente (notaire, consulat, etc.)

8. Quels services complémentaires Eurêka ! Paris peut me proposer ?

Dans le cadre de ses **services de conciergerie**, Eurêka ! Paris peut vous proposer tout un panel de services autour de votre projet immobilier : cela peut être le suivi et le reporting des travaux que vous auriez décidé d'effectuer, l'ameublement ou la décoration de votre appartement, la relocation ponctuelle dans le cadre d'un projet d'achat-revente, l'inscription de vos enfants à l'école si vous rentrez d'expatriation, la mise en location de votre investissement locatif, etc.

En un mot : nous nous **adaptons** à votre **projet** et à votre **budget**, pour vous aider à trouver la solution optimale.

9. Puis-je m'adresser à Eurêka ! Paris dans le cadre d'un projet d'achat-revente ?

Oui, nous pouvons vous aider à **coordonner ces deux opérations**, à travers l'une des deux options suivantes :

- Si vous souhaitez vendre votre bien par vous-même : nous vous proposons une prestation de **coaching immobilier** qui consiste notamment à vous conseiller sur la stratégie à adopter en fonction du bien que vous vendez et du bien que vous souhaitez acquérir : estimation de la valeur du bien que vous vendez, rédaction d'annonces, prise de photo, rédaction d'une plaquette de commercialisation, mise en valeur de votre bien immobilier, conseils dans le choix des annonceurs, etc.
- Si vous souhaitez nous **confier la vente de votre bien** dans la perspective d'en racheter un autre : nous pouvons aussi nous occuper de la revente de votre bien, directement ou avec le concours d'une agence immobilière. Ainsi, vous n'aurez qu'un **seul interlocuteur** pour mener de bout en bout votre double projet.