



Recours possible pour agent immobilier qui bloque

Par MrB

Bonjour,
je souhaite savoir s'il est possible de faire pression sur un(e) agent immobilier qui ne répond presque pas à mes mails et coups de téléphone depuis 3 mois.

Afin d'éviter de mettre la pression je dilue énormément mes prise de contact (deux semaines entre deux appels).

Cette personne répond rarement et quand elle le fait me dit qu'elle part en RdV et me rappellera, ce qu'elle ne fait pas.

Pour contextualiser je cherche à acheter une maison dans un secteur rural qui me rend très dépendant des rares agents qui ?uvre dans le secteur. J'ai une relation neutre avec cette agent(e) et son attitude m'exaspère intérieurement.

Je ne lui ai pas signifié de peur de la froisser et de perdre le contact et ainsi perdre la potentielle maison qui me conviendrait si elle venait à l'avoir en charge.

Faisant potentiellement de la rétention de dossiers, bien qu'étant son métier de mettre en relation acheteur et vendeur, aurais-je un recours, une phrase à lui écrire pour l'inquiéter ? Pour l'empêcher de jouer au jeu de la nonchalance avec moi. Pourrais-je lui fouetter le sang avec une tournure bien sentie sur fond de loi, qui pourrait la motiver à s'engager avec moi dans la recherche de bien immobilier ?

Ai-je un dossier de preuve à constituer pour appuyer mes dires concernant ses non réponses ?

Merci d'avance pour m'avoir lu jusqu'au bout, en espérant avoir au moins une astuce pour me sortir de ce blocage.

Cordialement

MrB

Par sophie75

missions de l'agent immobilier dans l'achat d'un bien

"L'agent immobilier : un intermédiaire dans vos relations

L'agent immobilier a pour mission première de rapprocher acheteur et vendeur. Il se place entre les deux parties pour encadrer la relation et sa présence permet de centraliser les informations. C'est le garant des intérêts de chacun, il fera en sorte de faciliter la transaction en allant dans votre sens. Il vous offrira également une vision plus éclairée de la situation. Lors de votre démarche d'achat, un agent immobilier vous permet de découvrir différents biens présents sur le marché. Même si son catalogue se limite souvent aux biens dont il est mandataire, il présente généralement une diversité intéressante. Loin de se limiter à la vente, l'agent peut également jouer le rôle d'intermédiaire avec les autres acteurs de la transaction. Il peut faciliter les échanges avec le notaire, l'avocat ou encore les différentes communautés urbaines. À noter cependant que l'agent est en mission au service du vendeur. Il est titulaire d'un mandat, qui l'autorise à négocier au nom de son client la vente d'un bien.

"L'agent immobilier : un conseiller dans vos recherches

Lors de la vente d'un bien, la mission d'un agent est d'identifier les acheteurs aux besoins les plus pertinents. Il doit par conséquent connaître son sujet sur le bout des doigts. Il conseille en premier lieu le vendeur. Il l'aide à évaluer son bien et facilite sa mise en relation avec les acheteurs. Il a notamment pour mission d'organiser les visites immobilières. C'est aussi lui qui engagera les négociations avec les acheteurs potentiels. Mais cela ne veut pas dire qu'il ne peut pas vous conseiller dans votre démarche d'achat. L'agent immobilier a même une obligation de conseil, aussi bien auprès du vendeur que de l'acheteur. Il est important de le relever : un professionnel sérieux tient à sa crédibilité. Il a tout intérêt à ce que l'acquéreur soit satisfait par son assistance. Un bon agent immobilier fera donc tout son possible pour vous proposer des offres intéressantes et pertinentes. Recourir aux services d'un agent immobilier permet d'éviter les mauvaises surprises. Sa bonne connaissance du marché local est un point positif, car elle permet d'obtenir davantage d'informations. Un bon professionnel apporte avec lui un réseau conséquent, qui lui permet d'avoir une vision globale de la situation. Grâce à son expérience et à sa connaissance du marché, l'agent immobilier offre un gain de temps considérable. Aujourd'hui, plus d'un acheteur sur deux est accompagné par un professionnel.

L'agent immobilier : un guide dans vos démarches

Le métier d'agent immobilier est encadré par la loi. Le professionnel doit être en possession d'une carte délivrée par la préfecture (carte T ou CPI) pour exercer son métier. Sa profession est réglementée par la loi Hoguet. L'agent a pour devoir de surveiller et de traquer la moindre irrégularité administrative au sujet des biens en question. Il est notamment chargé de vérifier la constructibilité d'un terrain, la viabilité d'un bien sur le long terme et la présence éventuelle de risques naturels. La responsabilité de l'agent immobilier peut même être engagée dans certaines situations. Il est soumis à une obligation de moyens, et doit tout mettre en oeuvre pour faciliter la transaction. C'est pourquoi il peut intervenir spontanément pour fluidifier les interactions juridiques. Il lui est possible de rédiger certains dossiers, comme le compromis de vente. Son statut professionnel le rend même juridiquement compétent pour encadrer sa signature. Il peut se charger de rassembler les différents documents nécessaires, comme le diagnostic immobilier, le titre de propriété ou encore le règlement de copropriété dans certains cas.

L'agent immobilier : un négociateur et un vendeur

L'agent immobilier est un guide très utile au cours de votre démarche d'achat. Mais il est préférable de ne pas oublier sa position. Son objectif premier est de trouver un acheteur pour son bien. Pendant votre démarche, il est donc possible que vous soyez confronté à l'utilisation de différentes techniques commerciales. Restez vigilant face à ces tentatives de séduction qui pourraient limiter votre besoin de négociation. Il est important de bien choisir son agent immobilier. N'hésitez pas à vous renseigner sur sa réputation. Un bon professionnel sera le garant de la finalité d'une bonne transaction immobilière. Il ne sera pas forcément amené à gonfler les prix, et cherchera le plus souvent à aller dans votre sens. Son objectif ne sera pas seulement de fixer un prix de vente et de finaliser l'achat. Votre satisfaction sera également importante pour lui."

QUEL EST LE SALAIRE D'UN AGENT IMMOBILIER ?

Les agents immobiliers sont salariés et donc rattachés à un employeur par un contrat de travail. Leur salaire est composé :

Soit d'une rémunération fixe + commissions,
Soit d'une avance sur commission mensuelle, appelée « minimum garanti » déductible des commissions.
Celui qui optera pour le minimum garanti aura, en règle générale, des commissions de 5 à 10% à la prise du mandat de vente et 10 à 20% à la conclusion de la vente.

En moyenne :

54 % des négociateurs ont un salaire compris entre 15 et 30 k? ;
8 % des négociateurs ont un salaire compris entre 30 et 50 k? ;
30 % des négociateurs ont un salaire compris entre 50 et 75 k? ;
8 % des négociateurs ont un salaire de + de 100 k?."

vous pouvez aussi sur les sites notariés, des agences immobilières, de petites annonces de certains journaux en ligne faire des recherches d'un bien immobilier par vous-même

"www.immobilier.notaires.fr

Site officiel de l'immobilier des Notaires ? 120 000 annonces de vente ou location, Experts immobiliers agréés en évaluation, Prix ... Tous types de biens.

?Ventes immobilières · ?Annonces immobilières par ... · ?Prix de l'immobilier"

Par janus2

Bonjour,
Avez-vous signé un mandat de recherche avec cet agent immobilier ?

Par MrB

Bonjour et merci pour les réponses.

J'ai lu attentivement le descriptif de la fonction d'agent immobilier, et cela colle très bien à l'idée que je m'en faisais déjà. J'y ait également appris certaines choses intéressante que je n'aurais pas cru vraies.

Je n'ai pas signé de mandat avec l'agent.

J'ai produit la constatation que l'agent aurait un fort potentiel à détenir des biens qui pourraient m'intéresser, s'il me laissait la chance d'une prise en charge professionnelle de ma demande.

Les biens que j'imagine pouvant être détenus, aujourd'hui ou demain, se trouveraient donc probablement capté et indisponible par d'autre biais (agents, sites d'annonces), ce qui aurait pour effet de réduire mes chances de trouver, et accessoirement de rallonge de manière incertaine mon temps de recherche.

Dans le secteurs en questions j'ai toutefois fait appel a d'autres agents (mon secteur de recherche est assez grand heureusement) et l'info que je cherche à obtenir et qui me reviens est unanime "Mon budget est large pour ce que je recherche, ce type de bien existe mais peut être dure à trouver".

Je pose la question à chaque fois pour bénéficier de l'expertise et du jugement sur la crédibilité de ma recherche.

Voici donc la raison de ma frustration d'avoir une zone dans mon secteur qui serait "hors de mes radars" à cause de son comportement à la limite d'un caractère insolent de surcroit gratuitement.

Par sophie75

En allant sur tous les sites de vente de bien immobiliers qui figurent sur internet, vous aurez accès à toutes les offres immobilières (photos et détails du bien à vendre)

par exemple :

"Bordeaux (33000)

719 000 ?

Contacter

Immeuble

0m²

0 pièce

BORDEAUX (33000)

719 000 ?

2 916 ? / mois*

Quel taux pour votre projet ?

Exclusivité ORPI

3photos

Descriptif du bien

Ref de l'annonce

:030069E15UUG

Nombre d'étages du bâtiment

:3

Immeuble Bordeaux - BORDEAUX - LES CAPUCINS . Dans le quartier des Capucins, venez visiter cet immeuble pierre composé de 4 lots.. - au rez de chaussée, un local commercial de 60 m² avec une cave de 40 m² (loué 750 euros/mois). - au premier étage un appartement T3 de 60 m² (loué 760 euros/ mois : 710 euros + 50 euros de charges). - au deuxième étage : un studio de 25 m² (loué 523 euros/mois : 503 euros + 20 euros de charges) ainsi qu'un T1 bis de 35 m². (loué 600 euros /mois : 570 euros + 30 euros de charges). Le tout complété par des combles.. Idéal investisseur.

Réf. annonce : 030069E15UUG

Obtenir l'adresse

Être rappelé

Demander une visite

Consommation énergétique

DPE E = 231 à 330 Cat. E = 300 GES C = 11 à 20 Cat. C = 20

En savoir +

A propos du prix

Prix du bien : 719 000 ?

hors frais notariés, d'enregistrement et de publicité foncière

Honoraires à la charge du vendeur

Mis en ligne : 31/07/2020 | Mis à jour : 19/09/2020

Référence : 030069E15UUG "

Par MrB

Bonjour Sophie,

je suis tout à fait d'accord avec vous, et deux points ont fait que cela ne me suffit pas.

1/ Dans un marché tendu, post Covid-19, les biens sont dévalorisés, le climat d'incertitude est maintenu et les biens que je

suis susceptible de convoiter sont ciblés, ainsi ces derniers peuvent être vendus sans que l'annonce ne soit postée en ligne, et par conséquent sans me laisser de chance de les trouver.

2/ Je fais déjà des recherches lourdes sur les secteurs et c'est très chronophage, d'où le besoin légitime de discuter à l'occasion avec l'agent.

Conclusion l'idéal serait un agent qui travaille sérieusement mais bon je ne vais pas y passer ma vie donc en définitive, si je ne trouve pas de justification pragmatique pour forcer la main de cet agent, je préfère économiser mon énergie à des choses plus rentables. Je copie-collerai le texte que vous m'avez fourni plus tôt et surlignerai les passages qui corroborent ma critique à son égard.

Je le garde en ultime recours pour quand je n'en pourrais plus de cette anguille insaisissable.

Par sophie75

une autre piste les notaires proposent aussi des biens immobiliers via leur site. Vous pouvez plus facilement les joindre via leur clerc ou leur secrétaire. Il est possible aussi de leur envoyer un email

Par MrB

J'ai enfin pu discuter avec l'agent !

Il est très occupé, soit près de 60h/semaine.

Après une discussion longue de 30 minutes, autour du problème d'inaccessibilité et de ma demande, je suis rassuré car elle est bien prise en charge comme je le souhaitais.

On peut dire que les choses se terminent bien et j'espère juste ne pas pâtir d'une rechute.

Très bonne journée à tous

MrB