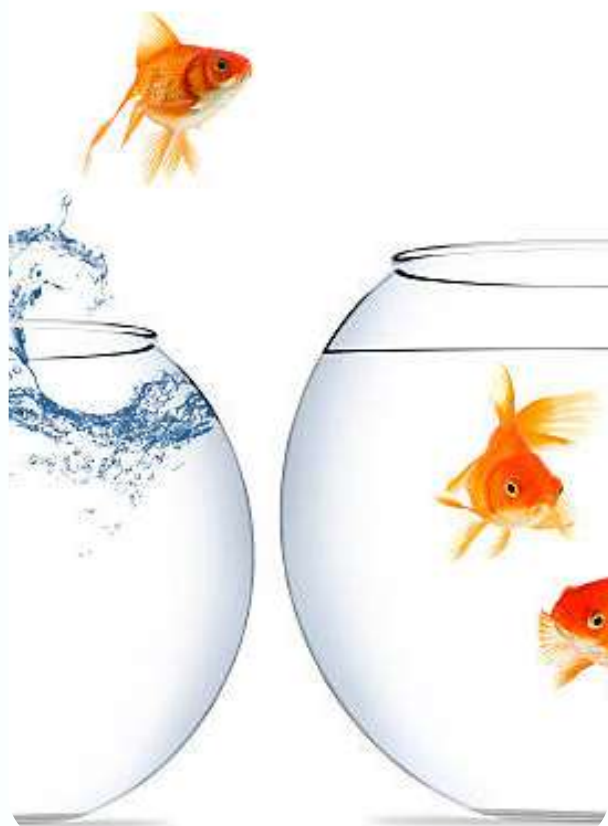




**POURQUOI ZESTIA EST UN
MODÈLE UNIQUE EN FRANCE ?**

LA DOUBLE EXPERTISE ZESTIA VS L'AGENT IMMOBILIER CLASSIQUE



L'immobilier est un secteur dont le dynamisme ne s'est jamais démenti. Les métiers de l'immobilier génèrent aujourd'hui beaucoup d'activités sous différentes formes et déploient une palette très large de services à destination d'une multiplicité de typologies de clients (banques, courtiers, chasseurs immobiliers, agents immobiliers...), **souvent en défaveur des acheteurs. Avec la conjoncture actuelle, les candidats acquéreurs ont besoin de retrouver une sérénité.**

LE CONSTAT

Afin d'illustrer au mieux la réalité du fonctionnement du système de l'immobilier d'aujourd'hui, voici l'exemple **d'un jeune couple, qui souhaite investir dans leur résidence principale.**



Le jeune couple va dans un premier temps aller voir le banquier pour connaître leur budget. Celui ci va leur fournir une simulation de prêt. Seulement, cette simulation est non contractuelle, ce qui veut dire que lorsque le couple aura signé le compromis de vente, la banque pourra leur refuser le prêt.

Afin de mettre toutes les chances de leur côté, **le jeune couple fait alors appel à un courtier, expert en prêt immobilier.** Il va réaliser une étude de marché et orienter le couple vers le meilleur établissement bancaire pour l'obtention de leur crédit selon leur profil. **Seulement, le courtier a une double rémunération;** à la fois par les honoraires de son client mais aussi par les banques, dont la grille de rémunération varie du simple ou triple selon les établissements.

Face à ce constat comment le jeune couple peut être certain que le courtier agit en leur faveur ou en leur défaveur ?

Le jeune couple décide tout de même de continuer son projet d'investissement et repère le bien de leur rêve. **Ils prennent alors rendez-vous avec un agent immobilier** pour le visiter. Une fois sur place, ils font face à quelques déceptions que l'agent immobilier avait omis de leur dire (secteur géographique non respecté, vices juridiques ...). De plus, ils se rendent compte qu'**ils sont confrontés à deux acteurs qui influencent le prix du bien** : le vendeur qui souhaite vendre le plus cher possible et l'agent immobilier qui se rémunère proportionnellement au prix de vente du bien.

Face à ce constat, qu'est-ce qui prouve que le bien est vendu au bon prix et qu'il n'y a pas d'anomalie cachée ?

Dans cet écosystème qui protège l'acquéreur ?

Les banques servent leurs intérêt

Le courtier classique se rémunère auprès des banques

L'agent immobilier se place côté vendeur

ZESTIA, LE NOUVEL ALLIÉ DU CANDIDAT ACQUÉREUR

Zestia, est **le premier réseau en France à se positionner dans l'accompagnement exclusif du candidat acquéreur** et dans la globalité de son projet d'achat. Pour ce faire, **Zestia associe deux univers, celui de la chasse immobilière et celui du courtage en prêt immobilier réunit en une seule personne.**

Ce nouvel acteur se démarque des métiers dit classiques comme celui de l'agent immobilier qui a pour principale fonction d'être l'interlocuteur privilégié et l'intermédiaire entre le vendeur et l'acheteur. **Zestia offre une expertise notable qui permet aux futurs acquéreurs de s'assurer du bon déroulement de leur projet en toute sérénité.**



30%

d'économie réalisée par
le client

En effet, en réduisant les intervenants, **le client réalise une économie entre 20 à 30%**, mais aussi maximise les chances que le projet aboutisse. En 2022, Zestia affiche un taux de concrétisation de ses dossiers d'environ 85% contre une moyenne nationale des concurrents d'environ 30% .

Les clients Zestia témoignent ...

"J'ai choisi Zestia pour la recherche d'un bien immobilier et également pour la recherche du financement. La double expertise Zestia, m'a permis d'être accompagné tout au long de mon projet par un seul et même conseiller, sans faire appel à plusieurs prestataires. Dès la prise de contact je me suis senti en confiance et sécurisé". Jonathan

"Être propriétaire de notre résidence principale a été, pendant longtemps, plus un rêve qu'un projet. La multitude d'étapes et de démarches, tant chronophage que génératrices d'anxiété, a toujours été un barrage entre le rêve et la réalité. Jusqu'à ce que l'on rencontre Armand. Tout au long du projet, il a pris le temps de répondre à nos questions, d'apaiser nos inquiétudes, et a su nous éclairer et nous instruire sur les aspects les plus complexes du processus d'acquisition" Amandine

"J'ai sollicité la société ZESTIA pour la recherche d'une résidence principale avec beaucoup d'exigence, Monsieur Manival a su nous écouter nous orienté mais surtout nous combler en trouvant notre appartement. Il a également effectué la recherche du financement en respectant les critères que nous nous étions fixé auparavant. Zestia est une entreprise proche de ses clients et qui cherche par tout moyen de les satisfaire". Rudy



UN MODÈLE À
DÉCOUVRIR
EN EXCLUVITÉ

UN PARCOURS CLIENT SEREIN

Ce jeune couple décide de faire appel à Zestia pour acquérir leur résidence principale en toute sérénité.



Étape 1 : Calcul du pouvoir d'achat + projet

Le premier rendez-vous permet d'**évaluer la solvabilité du jeune couple et de confronter le budget au projet** (*le couple vient de réaliser une économie de temps, puisque en un seul rendez-vous il en a fait l'équivalent de deux*).

Une fois le budget validé, **le conseiller Zestia s'engage dans une opération de chasse immobilière**. Il recherche et visite les biens immobiliers à leur place. Le jeune couple reçoit un reporting vidéos et photos ainsi qu'un avis de valeur. Ce qui implique en amont une étude complète du bien (diagnostic technique, urbanisme, PLU ...) L'avis de valeur permet de renseigner le couple sur le positionnement du vendeur selon le marché. **Si le jeune couple est séduit, une visite du bien est programmée.**



Étape 2 : Recherche foncière

Le jeune couple fait une offre d'achat et confie les négociations au conseiller Zestia (partie tarifaire, conditions suspensives ...)



Étape 3 : Contribution du dossier chez le notaire

Ensuite le conseiller Zestia, constitue un dossier pour aller chez le notaire (le rendez-vous a lieu dans un délais de maximum 7 jours).



Étape 4 : Obtention du financement

À ce stade, le rôle du conseiller Zestia est d'envoyer le dossier du jeune couple à différentes banques, de les challenger, d'aller négocier les conditions tarifaires et les contreparties attendues. Une fois cette étude réalisée, le conseiller présente les avantages et les inconvénients des différents établissements bancaires au jeune couple



Étape 5 : Acte authentique

Finalisation du dossier

4 conditions de sérénité chez Zestia

rémunération du conseiller au succès du projet

rémunération EXCLUSIVE par le client

rémunération sur la base d'un forfait fixe

économie de 20 à 30% pour le client

CONTACT PRESSE

Charlène Le Vacon

charlenelevacon@gmail.com

06 87 32 32 30

MERCI !

A top-down view of a desk with a white keyboard on the left, a pair of gold-rimmed glasses at the top right, a gold pen and a gold highlighter at the bottom left, and a lined notebook at the bottom right. The background is a plain white surface.