

## Aznar &amp; Cie tire son épingle du jeu

## Pas de surconsommation numérique!

Les plates-formes et outils de financement immobilier foisonnent sur le Net, au risque de s'y perdre et de décourager plus d'un utilisateur. Pourquoi y recourir quand un expert peut vous accompagner, pas à pas, dans votre recherche de prêt hypothécaire? Largement orienté sur le rapport humain qui a toujours constitué son ADN, Jean-Marc Aznar (photo) nous explique sa stratégie sans détour.



AZNAR

**- En maintenant votre manière de fonctionner qui privilégie la rencontre avec les clients, n'allez-vous pas à contre-courant de la tendance actuelle au 100% numérique?**

- Nous ne renions surtout pas la technologie et c'est même un investissement important au sein de notre société. Cela nous permet de nous appuyer largement sur des logiciels que nous créons et utilisons en permanence; ils facilitent nos tâches courantes, ainsi que celles de nos partenaires financiers. Ces outils numériques contribuent à rendre les processus plus fluides. Toutefois, nous tenons coûte que coûte à notre philosophie fondée sur les relations humaines. Jusqu'à présent, cela nous a donné raison, puisque Aznar & Cie s'est bâti une solide notoriété dans tout l'Arc lémanique; notre taux de réussite est proche de 100% pour les dossiers présentés aux banques. Par ailleurs, je pense que la numérisation est souvent synonyme d'un report de charge sur le client, ce qui arrange bon nombre de sociétés. Plutôt que d'accorder du temps à leurs clients, elles les font travailler à leur place, sans que ces derniers en retirent un quelconque intérêt...

**- A votre avis, quelles sont les limites des simulateurs de financement?**

- Dans notre métier, il faut être extrêmement créatif. Si je me base sur nos dix derniers clients - pour lesquels nous avons obtenu un crédit de financement en vue d'un achat immobilier - et que je remplis un formulaire en ligne, probablement seuls quatre d'entre eux arriveront à leurs fins. Un dossier est une personne, avec une histoire, des craintes et souvent une bonne part d'émotionnel. Notre rôle est de cerner le profil de chacun, tout en comprenant l'entier des aspects qui sous-tendent l'acquisition immobilière en question. Les ordinateurs - dépourvus de sentiment et de bienveillance - peuvent faire un million de choses, mais ces dimensions échappent totalement aux algorithmes, aussi sophistiqués soient-ils. Ces indices sont pourtant capitaux à nos yeux! Acquérir une maison, c'est autre chose qu'acheter un bien de consumma-

tion courant sur Internet; c'est très souvent l'acquisition d'une vie, désirée par-dessus tout.

Pour leur recherche de financement, certains de nos clients passent, dans un premier temps, par une plate-forme en ligne, puis, irrités ou ayant essuyé des échecs, ils recourent à nos services. A cours d'une rencontre en face à face, des idées émergent. Sans parler de la complexité du financement (critères, exigences, taux, etc.), qu'il s'agit de clarifier et de vulgariser. Par ailleurs, malgré des revenus mensuels confortables, les ménages manquent souvent de fonds propres. Donations, levée d'hypothèques sur un bien déjà en possession, etc. sont parmi les pistes que nos conseillers ont l'habitude d'explorer. Dans ces situations et accompagnées de nos explications, nos prestations prennent tout leur sens.

**- L'achat d'une maison ou d'un appartement est le projet d'une vie. Quels avantages y a-t-il à solliciter vos services, plutôt que se tourner vers l'hypothèque numérique?**

- Quand on évoque la numérisation, on croit forcément que c'est moins cher. Cette idée reçue est fautive. Elle ne s'applique pas à notre métier, car effectivement, nous sommes entièrement rémunérés par les organismes financiers auxquels nous nous adressons; nos clients n'ont rien à déboursier, bien au contraire. Ils bénéficient de nos connaissances du milieu bancaire et d'un effet de masse, ce qui veut dire qu'ils ont accès à des taux et des conditions d'emprunt attrayants. Le temps consacré au montage du dossier est, lui aussi, dans bien des cas, raccourci par rapport à une démarche en ligne, qui s'avère souvent trop aléatoire et pas assez concrète.

Par ailleurs, s'il vous manque un seul document, le programme informatique se bloquera, ne vous laissant pas poursuivre le processus. En s'adressant à l'un de nos conseillers, les futurs propriétaires obtiennent très rapidement - parfois immédiatement - un accord de principe pour le financement de leur bien. Il nous est arrivé plus d'une fois d'avoir un client qui pleure de joie d'avoir enfin pu concrétiser son rêve et ces moments sont très forts pour nous. Les personnes qui s'adressent à Aznar & Cie nous accordent une totale confiance. Ils nous parlent très souvent de leur vie, de leur sphère privée et sont totalement transparents; en retour, nous nous devons de leur donner entière satisfaction! ■

VÉRONIQUE STEIN

**Aznar & Cie**

GE : Route de Thonon 61 - 1222 Vézenaz - Tél : +41(0)22 827 19 19  
VD : Chemin de Pallin 6 - 1009 Pully - Tél : +41(0)21 925 72 95  
VS : Tél : +41(0)27 485 42 09