

FINANCEMENT IMMOBILIER

«La force d'Aznar & Cie réside dans son esprit d'équipe!»

Depuis bientôt quatre ans, Chloé Montinaro exerce avec passion son métier de conseillère en financement immobilier et prévoyance. Pour nos lecteurs, elle fait le point sur sa profession, l'ambiance qui règne chez Aznar & Cie et le contexte immobilier actuel.

- Comment a évolué votre activité au cours des dernières années?

- J'ai été amenée à travailler avec de nombreux courtiers, débouchant sur une grande quantité et variété d'affaires hypothécaires. En outre, Jean-Marc Aznar m'a permis d'acquérir de nouveaux clients issus de ses relations professionnelles et privées. Progressivement, mon réseau personnel s'est étoffé. Je peux désormais affirmer que j'ai acquis une certaine fluidité dans mon métier, en étant confrontée à des situations multiples, dont certaines sont complexes ou atypiques.

- Quel soutien bénéficiez-vous de la part de vos collaborateurs?

- Au début, Frédéric Malgioglio (directeur de vente) m'a «coachée» dans les montages financiers. Dans notre profession, nous nous formons en permanence. Et c'est encore plus le cas chez Aznar & Cie, puisque nous échangeons régulièrement entre collaborateurs sur les dossiers et les problématiques rencontrées. Nous communiquons également sur les règles de financement bancaire, en permanente évolution. Toujours dans le but d'apporter une plus-value à nos clients!

- Justement, quel est le profil type de vos clients?

- Il n'y a pas de profil type. En quatre ans, j'ai rencontré un large panel de personnes, de celles nécessitant une petite hypothèque jusqu'à celles souhaitant acquérir un bien immobilier de luxe. Premier achat, bien en viager, résidence secondaire, promotion... les situations sont très variées. Contents de leur premier achat, certains clients reviennent me voir lorsqu'ils prévoient d'en réaliser un second ou s'ils souhaitent investir dans un nouveau logement.

- Comment faire face à cette diversité de situations?

- Nous nous adaptons aux clients pour trouver les solutions les plus avantageuses et qui leur correspondent le mieux. Les dossiers financiers peuvent prendre des formes multiples (garanties, nantissements, 3^e pilier, caisse de pension, etc.). Il est fréquent que j'accompagne des clients sur le long terme, le temps qu'ils trouvent le bien de leurs rêves. Il est très important de connaître sa capacité d'achat avant de se mettre en quête d'un logement.

- Vos connaissances bien ancrées dans les domaines de l'hypothèque et du marché immobilier, ainsi que du secteur bancaire, vous permettent de prodiguer des conseils dépassant votre mission initiale. Qu'en est-il?

- J'ai élargi mon champ de compétences à la prévoyance, tout en restant axée sur l'hypothèque, qui représente notre cœur de métier. En effet, lorsqu'un particulier acquiert un bien immobilier, il endosse une charge supplémentaire et prend certains risques. On oublie parfois



Chloé Montinaro, accompagnée de Frédéric Malgioglio (directeur de vente).

de regarder ce qui va se passer à la retraite: comment conserver son bien alors qu'on a des revenus inférieurs? Ou encore, qu'advient-il en cas de décès ou d'invalidité? Ces questions demandent un regard averti sur la planification financière et la protection individuelle. Notre logiciel «Aznar Protect» permet d'obtenir un bilan de prévoyance, identifiant les éventuelles lacunes. Notre étude permet de proposer des solutions adaptées et personnalisées à l'acquéreur, afin qu'il puisse accéder à la propriété en toute sérénité.

- Est-il devenu aujourd'hui plus difficile d'obtenir le financement du bien convoité?

- Pas vraiment, car les banques fondent leurs prêts sur un calcul théorique de 5%, alors que les intérêts n'atteignent aujourd'hui pas ce niveau. Il nous reste donc une certaine marge de manœuvre! Même avec l'augmentation des taux à laquelle nous assistons, ces derniers restent compétitifs si nous les comparons à ceux d'il y a une vingtaine d'années.

- Cette augmentation des taux entraîne-t-elle une demande en baisse?

- Légèrement, mais les personnes souhaitant acheter un bien restent nombreuses. Et il ne faut pas oublier que les mensualités plus élevées sont partiellement équilibrées par une fiscalité moindre. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR VÉRONIQUE STEIN

Aznar & Cie

GE: Route de Thonon 61 - 1222 Vérenaz - 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