

Profession : chasseur d'appartement

Formée à l'école Boule, Christine Pelosse a créé en 2003 Homelikehome, une société de « chercheurs d'appartements ». Très en vogue à Paris, ce nouveau service a fait irruption dans le monde de l'immobilier. Il consiste à dénicher la « bonne affaire » à la place de futurs acheteurs débordés et pressés



Comment est née cette idée d'être « chercheuse » d'appartements ?

De mon expérience personnelle. Plus de soixante-dix visites m'avaient été nécessaires afin de trouver mon appartement !

J'ai donc tiré profit de cette expérience. Plus précisément, l'idée m'est venue en 1997, mais je travaillais. Ce n'est qu'en 2002, lorsque je me suis retrouvée sans emploi que j'ai concrétisé cette idée et créé la société Homelikehome.

En quoi consiste ce métier ?

L'idée est simple : nous nous chargeons de visiter des appartements à la place de l'acheteur. Cette profession existe depuis quinze ans aux Etats-Unis et y est très répandue. En France, elle a fait son apparition il y a environ cinq ans et commence à bien se développer.

Comment procédez-vous ?

Nous définissons un cahier des charges très précis avec le client. Tous les critères y sont spécifiés (budget, nombre de pièces, étage, neuf ou ancien, travaux éventuels, superficie, exposition...). Systématiquement on s'imprègne de l'environnement existant, c'est-à-dire que l'on visite d'abord les appartements dans lesquels habitent nos clients, afin de mieux connaître leurs goûts et leurs désirs.

Pour trouver les appartements, nous sommes en relations avec des agences immobilières, notaires, marchands de biens, particuliers...

Justement qu'elle est la différence entre une agence immobilière et un chasseur d'appartement ?

Les agences immobilières vendent. Nous, nous sommes des prestataires de services. Elles proposent mais ne cherchent pas. Notre but est de nous mettre à la place des acheteurs et de leur dénicher la perle rare.

Quelles sont vos relations avec celles-ci ?

Les agences immobilières ont compris que c'était dans leur intérêt de travailler avec nous. Nous restons en relation généralement avec les mêmes agences. D'autres ne veulent pas entendre parler de ce métier, mais cela reste très rare.

Quel type de clientèle fait appel à vous ?

Des étrangers recherchant un pied à terre à Paris ou en région parisienne. Mais aussi des provinciaux voulant trouver un appartement dans la capitale pour leurs enfants. Faute de temps et pour éviter les allers-retours, ils font appel à nous. Mais il n'y a pas particulièrement de critères. La demande peut aller du jeune cadre travaillant 12 heures par jour aux personnes qui en sont à leur sixième mois de recherche et qui n'en peuvent plus. Le budget est variable, il peut aller de 100 000 à trois millions d'euros.

Quelles sont les frais ?

Il faut compter 350 € mensuels pour les frais de recherche, à quoi s'ajoute une somme variant de 2 à 4 % du prix de la vente TTC.

Ce métier se développe de plus en plus en France, ne craignez-vous pas la concurrence ?

Il est vrai que cette profession s'étend et commence à se tailler une solide réputation. Mais nous ne craignons pas tellement la concurrence. Par faute de professionnalisme de la part de certains de nos concurrents, nous manquons parfois de crédibilité auprès des agences, mais cela reste rare. Ce métier, est un vrai métier qu'il faut prendre avec sérieux et rigueur. C'est une profession à plein temps. Si l'on choisit de s'occuper d'un client c'est à 100 %.

Audrey Moulin

▼ PUBLICITÉ ▼

vous êtes
1 833 000
À VOUS CONNECTER
EN FRANCE SUR

Obs nouvel
.com
en temps réel

1 833 000 Remerciements

