

MOTS CLES

Chasseur immobilier | Services | Agents

CHASSEUR DE BIENS

→ Un allié des agents

Trouver un logement est souvent comparé à un parcours du combattant. Pour aider les particuliers à trouver le logement adéquat, un nouveau métier est apparu dans les années 2000 : le chasseur immobilier. Ces dénichéurs de logements travaillent main dans la main avec les agences immobilières, interlocutrices privilégiées.

Christine Pelosse



Crédit Photo : DR

Par manque de temps ou de connaissance du marché, par éloignement, par multiplication des annonces, l'achat d'un bien immobilier peut s'avérer ardu pour de nombreuses raisons. En 2001 est apparu un nouveau service aux particuliers : la chasse

immobilière. « Le métier est apparu dans le paysage immobilier français sous l'impulsion et l'observation d'un marché saturé côté vendeur et absent en matière de service sur mesure en ce qui concerne la prise en compte des acheteurs eseués dans la quête de leurs futurs logements », raconte Stéphane Meignant, directeur commercial chez Côté Acheteur, franchise de chasseurs immobiliers en France.

Qu'est-ce qu'un chasseur immobilier ?

La vocation du chasseur immobilier est de rechercher, visiter et trouver un bien immobilier pour ses clients. La différence avec un agent immobilier ? « Les agences ont des produits à sortir de leur stock sans forcément tenir compte des goûts et impératifs du cahier des charges de la personne acheteuse », explique Christine Pelosse, présidente de la Fédération Nationale des Chasseurs Immobiliers et fondatrice de Homelike Home, chasseur immobilier à Paris. « Le chasseur est à 100% au service de l'acheteur. Il défend ses intérêts, ne prend pas de produits à la vente et cherche à sa place en fonction d'un cahier des charges bien défini. »



Pour les clients, les avantages sont multiples : des conseils neutres et un gain de temps considérable. « Nous pratiquons la recherche à la place de notre client en lui faisant parvenir des compte-rendus de visites détaillés par e-mail (éléments sur le secteur, sur la co-propriété, sur l'appartement, sur la maison). Le tout est accompagné de photos numériques. Le client, à réception, décide de valider ou non le bien sélectionné et ensuite une visite est effectuée avec l'accompagnement de son chargé de recherche. Lorsque le bien le satisfait, nous l'aidons dans la négociation et lui récupérons les pièces administratives (PV, charges, diagnostics en vigueur...). Enfin nous l'accompagnons à la signature de l'avant-contrat et le suivons jusqu'à la signature définitive », décrit Stéphane Meignant.

Christine Pelosse

ZOOM SUR La Fédération Nationale des Chasseurs Immobiliers



Née en 2007, la FNCI est une fédération regroupant les chasseurs immobiliers qui se préoccupent uniquement des intérêts de l'acheteur.

« *Le chasseur immobilier n'est pas une agence immobilière et par conséquent il ne prend jamais de mandat de vente* », explique Christine Pelosse, présidente de la Fédération.

L'interdiction de prendre des mandats de vente est le point principal de la charte de déontologie de la FNCI qui comprend également des clauses de mandat de recherche exclusif à durée de trois mois et d'une totale confidentialité. De plus, le chasseur immobilier membre de la FNCI s'engage à rappeler chaque personne de l'agence immobilière à la suite de chaque visite effectuée, afin de donner un suivi de la visite. Enfin, la rémunération du chasseur immobilier est déterminée par son client et vient en supplément de la commission de l'agence immobilière ; il ne s'agit en aucun cas d'un inter-cabinet. Le rôle du chasseur est donc complémentaire de celui des autres professions et notamment des agences immobilières.



Crédit Photo : DR



Crédit Photo : DR

Une prise en charge totale qui a un coût : une commission calculée sur le montant de la transaction. « *Le chasseur peut trouver un bien en direct, et dans ce cas, la rémunération varie entre 4 et 6%. Le chasseur peut également trouver via un intermédiaire, comme une agence immobilière et dans ce cas, il applique en moyenne aux alentours de 2,5%* », explique Christine Pelosse, également co-auteure avec Lara Bel de « *Dénichez votre logement – les clés du chasseur immo* » aux éditions Eyrolles.

Chasseur et agent, même combat

Le chasseur immobilier, détenteur d'une carte professionnelle T, peut s'apparenter à un agent immobilier puisqu'il est autorisé à faire de la transaction immobilière. Ce métier est régi par la Loi Hoguet, comme

celui d'agent immobilier. Dans les faits, les chasseurs immobiliers travaillent souvent de concert avec les agents immobiliers. « *L'agence immobilière traditionnelle propose un certain nombre de services aux vendeurs pour commercialiser au mieux les biens. Elle s'adresse ensuite à des acheteurs par le biais de leurs fichiers ou par la publicité sur internet ou autre. Elles ne peuvent suivre un acheteur comme nous le faisons. Chez Côté Acheteur, nous traitons des transactions avec toutes les enseignes immobilières, Century 21, Laforêt, Orpi, L'Adresse, Connexion,*

Foncia, Guy Hoquet, Féau,sans parler des agences familiales des quartiers et des villes. Aujourd'hui, notre enseigne a un fichier d'environ 2 000 agences partenaires en France dont 1 000 à Paris et en région parisienne », explique Stéphane Meignant.

Complémentaires, les métiers de chasseur immobilier et d'agent immobilier ont un même objectif : servir au mieux les particuliers dans leur recherche de logement.

IL I CÔTÉ ACHETEUR®
L'IMMOBILIER SUR MESURE

Hortense des Dorides