

IMMOBILIER

Recherche appartement désespérément

Les « chasseurs d'immobilier » proposent de dénicher un logement aux particuliers en manque de temps. Un service coûteux mais en plein essor.

Le temps. C'est toujours ce qui manque quand l'on décide de se lancer dans l'achat d'un appartement. Une démarche longue, compliquée. Sans compter que, bien souvent, on n'est même pas sur place pour assurer les visites. C'est là qu'interviennent les « chasseurs immobiliers », ces Joss Randall de la pierre, à l'affût des meilleures affaires pour leurs clients. Ancienne et répandue dans les pays anglo-saxons, la profession de chasseur immobilier s'implante lentement en France. Il existe environ 80 sociétés spécialisées, réunies au sein de la Fédération nationale des chasseurs immobiliers (FNCI). Leur mission : chercher l'appartement de leur rêve pour les personnes qui n'ont pas le temps. Ils peuvent aussi proposer d'autres prestations comme la recherche

du financement, le suivi d'éventuels travaux et la décoration. Christine Pelosse, présidente de la FNCI et elle-même dirigeante de la société de chasse immobilière Homelike Home, explique : « Nous avons trois types de clientèle : les personnes qui vivent hors de France, qu'il s'agisse de Français soucieux de garder un pied-à-terre à Paris ou d'étrangers qui vont être mutés à Paris ; les provinciaux qui vont s'installer à Paris et les Parisiens débordés qui manquent de temps. » Christine Pelosse poursuit : « Nous sommes les yeux de nos clients avec lesquels nous définissons un cahier des charges : superficie, emplacement, localisation, prix, etc. Étant bien entendu, et c'est fondamental pour la confiance, que nous n'avons aucun lien avec les agences immobilières. Nous, nous ne vendons rien, nous n'avons aucun bien à placer. Un point très explicitement prévu par la charte de déontologie de la FNCI. » Les chasseurs visitent donc les appartements et les photographient sous tous les angles (les bons et les moins bons). Les clients peuvent visualiser le tout (avec des commentaires) à distance, via l'Internet. « Dans 90 % des cas, le client signe pour le bien que nous avons trouvé. En moyenne, il faut trois mois », explique-t-on à la FNCI.

Reste la délicate question du prix de la prestation. Celui-ci varie en fonction des circonstances (présence ou non d'un intermédiaire, etc.) dans une fourchette allant de 2,75 % à 4,75 % du prix de vente. « Certes, nos services ne sont pas pour ceux qui ont déjà un budget très juste, explique Christine Pelosse. Mais preuve qu'il y a un marché, le métier est en plein développement. »

