

Chasseur d'appartements ou agent immobilier ?

Le particulier sait ce qu'il veut mais il n'a pas le temps de tout visiter. L'agent immobilier a plus de temps, mais il ne sait pas toujours ce que veut son client. Le chasseur d'appartements, lui, prend le temps de connaître les désirs de l'acheteur. Cette qualité suffira-t-elle à installer cette profession dans le paysage immobilier ?

Qui souhaite acquérir ou louer un appartement peut procéder selon les filières classiques : la recherche en direct ou par le biais d'un agent immobilier. Une troisième voie est possible : le chasseur immobilier. Cette profession nouvelle a été récemment promue sur M6 au rang de héros de « prime time ».

La première solution reste, en principe, la moins onéreuse, tant pour l'acquéreur que pour le vendeur, et les propriétaires y ont encore très largement recours. Il est couramment admis que les ventes entre particuliers représentent 40 % des transactions. Internet a facilité la quête, grâce aux photos qui présentent les biens sous différents angles. Mais gare, elles ne révèlent que ce que leurs auteurs ont bien voulu montrer. Avant d'entreprendre une quelconque visite, il faut donc au préalable se poser les bonnes questions. Une fois sa sélection effectuée, reste à caler les visites, discuter avec les vendeurs en s'assurant qu'ils ont bien la qualité de propriétaires et procéder aux vérifications d'usage (état du bâti, charges, travaux à prévoir ou votés en assemblée...). Reste la question du prix : les propriétaires ont toujours tendance à surestimer le bien qu'ils mettent en vente.

Ne serait-ce que pour cette raison, le recours à un agent immobilier paraît plus sécurisé. Ce profes-



MICHEL GAILLARD/REA

Les chasseurs agissent à l'inverse des agents immobiliers en privilégiant l'acquéreur.

sionnel connaît bien son marché, le niveau des ventes réalisées dans le secteur. L'accueil est une première indication de son sérieux. Certains lèvent à peine le nez de leurs dossiers lorsque vous lui décrivez le type de bien convoité. D'autres promettent immédiatement la perle rare, mais on attend toujours leur appel... « Les déceptions sont assez logiques, plaide Martine Kuperfis de l'agence Junot Investissement, qui officie dans le 18^e arrondissement de Paris. Chaque négociateur a environ 250 de-

mandes de recherche qu'il ne peut pas satisfaire. » Un problème d'organisation, selon elle. « Les professionnels de l'immobilier ne veulent pas évoluer pour satisfaire leurs clients, poursuit Martine Kuperfis, ils sont très individualistes et rechignent à s'organiser en fichiers communs d'affaires. Or, s'ils s'organisaient ainsi, ils pourraient éviter que l'acquéreur fasse 10 agences avant de trouver un bien. Aux Etats-Unis, ce système fonctionne très bien et permet de drainer l'essentiel des transactions. »

Sécurisation de la vente

Pourtant, l'agent immobilier a un rôle très important à jouer dans la sécurisation de la vente et dans tout ce qui touche aux aspects juridiques et fiscaux de la transaction. « Il existe des cas précis que le particulier ne peut pas résoudre s'il n'a pas de compétences en la matière », explique un agent immobilier du 5^e arrondissement qui ne souhaite pas être cité. « Par exemple, poursuit-il, installer un médecin dans une copropriété nécessite certaines précautions que l'agent immobilier saura vérifier. Un acte de propriété peut receler quelques "coquilles". Ainsi, dans un acte de vente, il était indiqué que la terrasse de l'appartement était privative, or ce n'est jamais le cas », précise-t-il. Pas si simple donc, de se passer d'un professionnel. Et la commission est la rétribution d'un service réellement rendu. Passer par un agent immobilier coûte en moyenne de 5 à 6 % du prix du bien. Un surcoût facturé au vendeur, mais que ce dernier ne manque jamais de repercuter sur son prix de présentation. Au final, c'est donc l'acquéreur qui paie.

Apparus comme une solution alternative voici une dizaine d'années, les chasseurs immobiliers agissent à l'inverse des agents. Ces professionnels ont pour mission de rechercher, à la place de l'acquéreur, un bien qui répondra

aux attentes de ce dernier. Il prospecte et sélectionne les annonces, effectue les visites, fournit des comptes rendus... et assiste son client de la négociation à la signature chez le notaire.

« Pour parvenir à un résultat satisfaisant, le chasseur doit avoir un sens de l'écoute et de l'observation très prononcé, précise Christine Pellosse de HomeLike Home. Quand on rencontre le client chez lui, on a déjà une idée de ce qu'il aime ou pas. Les biens que l'on sélectionne doivent satisfaire au moins 80 à 90 % de ses critères. » Le service est bien sûr bien utile lorsque le client ne réside pas en France ou est très occupé. « J'ai beaucoup à faire à des jeunes cadres pris par leur travail et très exigeants, qui n'ont pas le temps de chercher par eux-mêmes », indique Emmanuelle Devaland, de Flat Search.

Mandat de recherche exclusif

Les chasseurs d'appartements agissent sur mandat de recherche exclusif d'une durée de trois mois, reconductible par tacite reconduction (en règle générale, il ne dépasse pas six mois). Soumis à la même réglementation que les agents immobiliers, ils ne perçoivent leurs honoraires que lorsque la signature chez le notaire a eu lieu. Ceux-ci oscillent entre 1 et 5 % du montant de l'achat.

La demande porte sur toutes sortes de biens, de 200.000 à 2 millions d'euros. Environ 150 en 2008, on compterait aujourd'hui entre 80 et 100 chasseurs immobiliers en France, la crise étant passée par là. On les trouve surtout dans les grandes agglomérations, notamment en région parisienne et en région Paca où la clientèle étrangère est très présente. Quant à la formation, il n'y a pas de règle : aussi bien le marketing que la décoration, le droit ou l'architecture peuvent mener à cette profession.

COLETTE SABARLY