

Ces chasseurs de biens qui trouvent le logement de vos rêves

Arrivés en France au début des années 2000, ces professionnels vous font économiser du temps. Comment travaillent-ils? Quels sont leurs tarifs? Notre enquête.

Le réflexe, quand on veut vendre son logement, est de s'adresser à un agent immobilier et de déposer une annonce sur des sites spécialisés pour les particuliers. En revanche, quand on est acheteur, on doit démarcher les agences, éplucher les sites Internet, visiter des dizaines de maisons qui correspondent peu ou prou à ses attentes, négocier le prix... Ce qui demande du temps et de l'énergie. Ces tâches, vous pouvez les déléguer à un professionnel, plus précisément à un «chasseur de biens» ou «chasseur immobilier».

Il y a dix ans lorsque les premières agences ont ouvert leurs portes en France, il s'agissait souvent d'aider des expatriés, des cadres étrangers arrivant dans l'Hexagone ou des cadres supérieurs débordés à trouver une maison. La vigueur du marché immobilier depuis quelques années a donné de nouvelles armes à ces professionnels qui aident de plus en plus souvent les aspirants propriétaires dépassés par la rapidité des transactions. Que vous soyez primo-

arrivé ou pour votre famille ou pour votre fille étudiante qui s'installe à Bordeaux, les chasseurs immobiliers vous épaulent.

Quelques-uns prospectent aussi le marché des locaux professionnels (cabinets pour des médecins, des avocats, ou commerces). Et certains se chargent même de trouver des appartements destinés à la location. «Nous avons des clients investisseurs qui arrivent avec un budget précis pour acheter et rénover un studio ou un deux pièces, explique Georges-Louis Duquesne, associé de l'agence Perle Rare. À nous de trouver l'appartement qui remplira ces conditions avec le meilleur rendement locatif possible.»

Exigez la «carte T»

Inutile de les démarcher pour trouver une maison dans la Beauce ou les monts d'Arrée, par exemple. Ils sont surtout présents dans les villes et les agglomérations où le marché immobilier est dynamique et où il est nécessaire de réagir rapidement. Ou alors là où l'offre est importante et qu'il

ne rivent pas à trouver parce qu'ils ont mal déterminé leur cahier des charges ou mal élaboré leur budget», explique Alexa Mortier de l'agence Change your home et présidente de la Fédération nationale des chasseurs immobiliers (FNCI).

Pour exercer cette profession, pour l'instant, il n'y a aucun diplôme, aucune formation obligatoire. Résultat, tout le monde peut s'installer, sans expérience ni références. Privilégiez les chasseurs détenteurs de la «carte T». Cette

carte est le sésame pour obtenir le statut d'agent immobilier et avoir le droit de réaliser des transactions. Le candidat doit répondre à des obligations fixées par la loi Hoguet du 2 janvier 1970, imposant un niveau d'études ou d'expérience professionnelle et la souscription à une assurance professionnelle.

Nous vous recommandons de vous adresser aux membres des deux fédérations de chasseurs immobiliers: la Fédération française des chasseurs immobiliers (FFCI) et la Fédé-

ration nationale des chasseurs immobiliers (FNCI). Tous leurs adhérents sont titulaires de cette fameuse carte.

Signez un mandat de recherche

Comment procèdent-ils pour découvrir la perle rare? Un long rendez-vous à l'agence pour certains, un entretien de plusieurs heures chez vous pour d'autres leur permet de connaître vos attentes, vos goûts et vos projets. Ensemble, vous faites la liste de tout

ce que vous voulez ou ne voulez pas. Vous déterminez et hiérarchisez vos critères: localisation, surface, nombre de chambres, avec ou sans travaux, avec ascenseur, balcon, jardin, à proximité des transports, non loin des écoles (privées ou publiques)...

En fonction de ces éléments, ils vous diront si vos aspirations sont conformes à la réalité du marché. Si ce n'est pas le cas, ils les redéfiniront avec vous, en diminuant la surface, en modifiant la localisation, ou en réévaluant votre budget.

Les services et compétences



CHANGE YOUR HOME

Activité: achat, location à Lyon et dans un rayon de 50 km.

Chiffre d'affaires: 83 000 €

Nombre de collaborateurs: 1

Contact: www.change-your-home.com

Notre avis: l'agence s'occupe bien entendu de l'achat, et propose également des services



DOMICILIUM

Activité: achat, location et investissement à Toulouse et en Haute-Garonne.

Chiffre d'affaires: 255 600 €

Nb de collaborateurs: 6

Contact: www.domicilium.fr

Notre avis: Domicilium cherche bien évidemment des logements, mais aussi des produits d'investissement et des locaux professionnels

de 5 chasseurs de biens



HOMELIKE HOME

Activité: achat, location à Paris et en proche banlieue, dans les Yvelines, à Bruxelles et à New York.

Chiffre d'affaires: 700 000 €

Nombre de collaborateurs: 10

Contact: www.homelikehome.com

Notre avis: une des plus anciennes agences françaises. Chaque client dispose d'un blog où il consulte



JEEVES & VOUS

Activité: achat, location et investissement à Paris et en région parisienne.

Chiffre d'affaires: 250 000 €

Nombre de collaborateurs: 4

Contact: www.jeevesetvous.com

Notre avis: le chasseur de l'agence se déplace chez l'acheteur pour s'imprégner de son environnement,



HOMELIKE HOME

Activité: achat, location à Paris et en proche banlieue, dans les Yvelines, à Bruxelles et à New York.

Chiffre d'affaires:
700 000 €

Nombre de collaborateurs: 10

Contact: www.homelikehome.com

Notre avis: *une des plus anciennes agences françaises. Chaque client dispose d'un blog où il consulte le dossier de chaque appartement.*

IMMOBILIER ENQUÊTE

Ces chasseurs de biens qui trouvent le logement de vos rêves

TÉMOIGNAGE



David Vallée, 43 ans, consultant en assurances.

“Le chasseur immobilier m’a proposé de visiter un appartement qui n’était pas encore sur le marché”

Il y a deux ans, je vivais à Amsterdam, et je souhaitais trouver un pied-à-terre à Paris tout en réalisant un investissement. Faire des recherches de logements à distance était impossible, alors j’ai fait appel à un chasseur. J’en ai contacté deux dont j’avais apprécié le site Internet et j’en ai sélectionné un, Homelike Home, car le courant passait bien. J’avais un budget serré et des envies précises : un deux pièces avec du cachet

dans le Marais ou à Montmartre. Mon interlocutrice chez Homelike Home a recadré ma demande par rapport à la réalité du marché. J’ai dû faire quelques concessions sur la surface, sur la présence d’un ascenseur... Grâce à eux, j’ai pu visiter un appartement parmi les premiers, avant que l’agent immobilier ne diffuse l’annonce. Il s’agissait d’un deux pièces de 35 mètres carrés à Montmartre avec beaucoup de cachet

et de travaux. J’ai eu un coup de cœur et j’ai fait une offre tout de suite, au prix du marché. Ma proposition a été appuyée et âprement défendue par Homelike Home, car je n’étais pas le seul candidat. Comme ils avaient un dossier complet sur mon profil d’emprunteur, ils ont transmis aussitôt ma proposition. Ça a fait la différence. Je suis maintenant propriétaire d’un appartement dans un quartier mythique de la capitale.