

# HOMELIKE HOME, LA DREAM TEAM DE LA CHASSE IMMOBILIÈRE EN FRANCE

*Le 7 Mars 2018, par La Rédaction*

**Vous cherchez un appartement ou des bureaux ? Des « chasseurs immobiliers » peuvent se mettre à votre service pour dénicher le bien idéal et défendre vos intérêts. Rencontre avec l'équipe à 100% féminine de Homelike Home, le leader en France, qui défriche depuis quinze ans le terrain de la chasse immobilière et qui vient de se faire remarquer, en février 2018, par une campagne d'affichage digital dans les gares parisiennes. Prestations sur mesure, connaissance du marché, services d'accompagnement : un sens du service incarné par des femmes venant de tous les horizons.**



Christine Pelosse crée Homelike Home en 2003, presque par hasard... Alors qu'elle cherche à acquérir un appartement, elle se rend compte à quel point cela prend du temps et de l'énergie : « *Quasiment un job à mi-temps* », se souvient-elle. S'inspirant des *apartment hunters* d'outre-

atlantique, elle décide de proposer un service de recherche personnalisée pour des clients en quête de l'appartement idéal à Paris. Sa start up à peine créée, passionnée de décoration, elle fait l'école Boule en parallèle. Ce choix sera déterminant pour la suite de l'aventure : chacune des femmes qui l'accompagneront aura une richesse particulière à transmettre.

Quinze ans après, en février 2018, Homelike Home lance une campagne d'affichage digital dans les gares parisiennes et dans l'Eurostar, ainsi qu'à la gare de Bordeaux Saint-Jean – aux heures de pointe, parce qu'il fallait « *toucher des gens qui travaillent et qui n'ont pas le temps de chercher, ou qui n'habitent pas sur place* ». Il s'agissait également d'anticiper « *des retours prévisibles de Londres vers Paris à la rentrée 2018, dans le cadre du Brexit* ».

### **Quatre associées, quatre parcours originaux**

Christine Pelosse est aujourd'hui entourée d'une vingtaine de « chasseresses » travaillant sur les places de Paris, Bordeaux et Londres, dont trois associées : Lara Bel, ingénieure de formation, « *associée historique* » depuis 2005, et maintenant basée à Bordeaux ; Olivia Samson, architecte de métier qui exerce dans son propre cabinet, ce qui représente « *un gros avantage concurrentiel* » pour offrir un accompagnement complet ; et la dernière arrivée, Dominique Geoffroy, spécialiste de l'immobilier d'entreprise, « *quelqu'un qui a de l'expérience, du doigté et de l'expertise* ». Cette dernière a rejoint l'équipe en septembre 2017 pour développer Homelike Office, la branche dédiée à la recherche de locaux professionnels, et vient renforcer une équipe de femmes, toutes freelance, aux profils et compétences très variés (architecte, décoratrice, artiste, ingénieur...) et « *animées d'un grand sens du service* ».

Alors, une affaire de femmes ? « *Ça s'est fait tout seul, mais ça fait maintenant partie de notre ADN* », confirme Christine Pelosse.

### **Le client doit pouvoir « chercher depuis son fauteuil »**

Homelike Home propose « *des prestations d'aide à la rénovation et à l'aménagement* » et permet à chaque client de suivre par internet, à partir d'une interface personnalisée, tout le processus d'accompagnement depuis l'établissement du cahier des charges jusqu'à la signature, et au-delà si nécessaire. Les clients y sont particulièrement sensibles.

Homelike Home (avec l'interface [my.homelikehome.com](http://my.homelikehome.com) et son blog [de-nicher.com](http://de-nicher.com) « *sur les tendances immobilier et déco* ») se distingue par « *un fonctionnement très numérique* » qui facilite grandement le travail dans le sens de l'intérêt de l'acheteur. Car c'est bien là le propre de la chasse immobilière : même s'il est soumis aux mêmes règles professionnelles qu'une agence de transaction immobilière classique (notamment la détention d'une carte T), le chasseur signe un mandat de recherche exclusif avec l'acheteur, qui le rémunérera à la remise des clefs, quand le bien sera trouvé.

Le chasseur s'adresse à l'ensemble des acteurs de l'immobilier (agence, notaires, particuliers, marchands de biens...) pour trouver le bien recherché : « *Nous vérifions systématiquement la faisabilité de la recherche et validons également en amont le financement avec un courtier. Pas de client touriste* ».

Sur des marchés « tendus » comme le marché parisien ou celui de l'agglomération bordelaise,

cette rigueur est appréciée, non seulement par les futurs acquéreurs mais aussi par les vendeurs.

### **Un gros potentiel dans le service aux entreprises**

Même constat en ce qui concerne la recherche d'espaces professionnels, bureaux, showrooms, ateliers ou boutiques. Selon Dominique Geoffray, qui est chargée de faire grandir cette activité au sein de l'équipe, la chasse immobilière se développe dans l'immobilier d'entreprise « *grâce au service sur mesure rendu à l'acquéreur* ». Voilà ce qu'apporte Homelike Office aux professions libérales, startups et agences diverses qui n'ont pas le temps de chercher leurs locaux. Un beau défi pour Dominique Geoffray.

Cette évolution va de pair avec la professionnalisation du métier, enjeu important pour Homelike Home qui, dès 2007, a créé la fédération nationale des chasseurs immobiliers (FNCI), association forte aujourd'hui de quarante-cinq professionnels « *qui travaillent de la même façon* », et qui pourrait d'ici 2020 regrouper au niveau national une centaine de membres. « *Beaucoup d'acheteurs viennent nous voir grâce à la FNCI, véritable gage de qualité* », ajoute-elle.

A n'en pas douter, pour la Dream Team de Homelike Home, la recherche immobilière est un métier d'avenir.

**Tags : [apartment hunters](#), [chasseurs](#), [Christine Pelosse](#), [Dominique Geoffray](#), [Homelike Home](#), [immobilier](#), [Lara Bel](#), [Olivia Samson](#)**

---

**Source :**  
<https://www.journaldeleconomie.fr>

---