

[speedylife.fr](https://www.speedylife.fr)

Cinq questions à Dominique Geoffray, Homelike Office

La rédaction

4-5 minutes

Quel est le service proposé par un « chasseur immobilier » comme Homelike Office ?

A l'instar de ce que propose Homelike Home pour les appartements à Paris, Bordeaux et Londres, Homelike Office propose un service sur mesure de recherche de bureaux, boutiques, showrooms, ou ateliers (à l'achat et à la location) pour les entreprises, les professions libérales, les commerçants et les artistes qui n'ont pas le temps de s'en occuper. Nous leur faisons gagner un temps précieux à chaque étape de la recherche, depuis l'établissement du cahier des charges jusqu'à la signature définitive. Au-delà de la « chasse immobilière » à proprement parler, nous pouvons aussi leur proposer un service à la carte pour l'aménagement de leur espace, ce qui est une vraie valeur ajoutée.

De quoi avez-vous besoin pour préparer la recherche et défendre au mieux les intérêts de votre client ?

L'essentiel est que le client formule précisément ses critères de recherche : quartiers, superficie, budget,

équipements de l'immeuble, environnement socio-économique, travaux éventuels... Notre connaissance du marché nous permet de l'aider à exprimer ses priorités. La première rencontre est déterminante, car nous avons besoin de bien comprendre les goûts et attentes de notre client, ainsi que les contraintes liées à son activité. L'enjeu est bel et bien de dénicher le bien idéal ! Quand cette phase de définition est terminée, et que nous avons un cahier des charges détaillé, nous signons un mandat de recherche exclusive d'une durée de trois mois, tacitement reconductible.

Une fois le contrat signé, la recherche peut commencer ?

Oui, nous lançons alors la prospection de manière très ciblée auprès de tous les acteurs du marché : agences, particuliers, marchands de biens, promoteurs, notaires, Fédération nationale des chasseurs immobiliers (FNCI)... Puis nous commençons les visites pour les biens correspondant aux critères de recherche. Cela, dans la plus grande transparence sur le travail de recherche et le nombre de biens visités.

Comment votre client suit-il votre recherche ?

Homelike Office se distingue par un fonctionnement très numérique. Notre client suit sa recherche depuis son fauteuil, en contact à distance avec un interlocuteur unique qui assure un reporting permanent. Il consulte pour cela une interface confidentielle et sécurisée, par internet, dans laquelle chaque visite donne lieu à un rapport exhaustif sur

le produit : plan, prix, charges, taxes, informations sur la copropriété... Nous y joignons des photos qui montrent le bien tel qu'il est, avec ses aspects positifs et ses défauts. Nous en faisons une synthèse critique en fonction des critères de recherche. Dès qu'un bien correspond au besoin de notre client, nous l'assistons dans la négociation — phase dans laquelle notre expertise immobilière va beaucoup compter — et dans la collecte de tous les documents nécessaires (loi carrez, règlement de copropriété, charges, PV d'AG...).

Jusqu'où accompagnez-vous votre client ?

Nous l'accompagnons jusqu'à la signature de l'acte de vente ou du bail chez le notaire, preuve que nous avons accompli avec succès notre mission de recherche. Nous pouvons alors percevoir nos honoraires de recherche : pour un achat selon un barème dégressif en fonction de la surface, pour une location un mois de loyer hors charges et hors taxe (nos recherches de biens à louer commençant à partir de 4 500 euros de loyer). Bien entendu, si nous ne trouvons pas le bien recherché, la mission peut s'interrompre d'elle-même, sans frais pour le client (après un délai de trois mois au minimum et moyennant un préavis). Ce qui est logique, puisque nous sommes là uniquement pour défendre ses intérêts — à la différence des cabinets de commercialisation. Et c'est en outre parfaitement conforme au principe d'un service sur mesure.

Nous pouvons d'ailleurs en option proposer un service d'aménagement de l'espace de travail, source d'un gain de

temps et d'énergie très appréciable.

(1) https://www.journaldeleconomie.fr/Homelike-Home-la-Dream-Team-de-la-chasse-immobiliere-en-France_a5717.html