

Conseils et acquisition immobilière : la solution du **Chasseur Immobilier**



Par Eric Massat, Secrétaire National de la FFCI
Société Domicilium - Chasseur Immobilier en Haute-Garonne



Eric Massat © DR

De plus en plus prisée par les acquéreurs, l'offre de service du chasseur immobilier répond, potentiellement, aux attentes de toutes personnes ayant un projet immobilier.

Dans un marché fluctuant et incertain, analyser la viabilité d'un cahier des charges, trouver ensuite le logement qui répond exactement à celui-ci, puis acquérir le bien désiré au juste prix s'avère souvent délicat.

Face à cette réalité, parce qu'il sécurise le processus d'achat, conseille et met en relation - si nécessaire - avec des partenaires qualifiés (courtiers, banquiers, gestionnaires de patrimoines, architectes, artisans du bâtiment, diagnostiqueurs, notaires, etc.), le chasseur immobilier s'affirme, depuis le début des années 2000, de façon toujours plus prégnante dans la sphère des professionnels de l'immobilier français.

En écho à ce qu'ont connu les pays anglo-saxons, notamment les USA - où cette prestation de recherche immobilière sur-mesure existe, désormais, depuis une trentaine d'année -, la France voit ainsi régulièrement grandir le nombre de ces chasseurs d'appartements, de maisons ou de tous autres biens immobiliers.

Dans le cadre de cette évolution et reconnaissance grandissante, cette profession s'est naturellement structurée, en l'occurrence au sein d'une Fédération : la Fédération Française des Chasseurs Immobiliers.

La Fédération Française des Chasseurs Immobiliers à Montpellier

La Fédération Française des Chasseurs Immobiliers, plus connue sous le nom de FFCI, est née en 2007.

Chaque année, cette association, qui regroupe

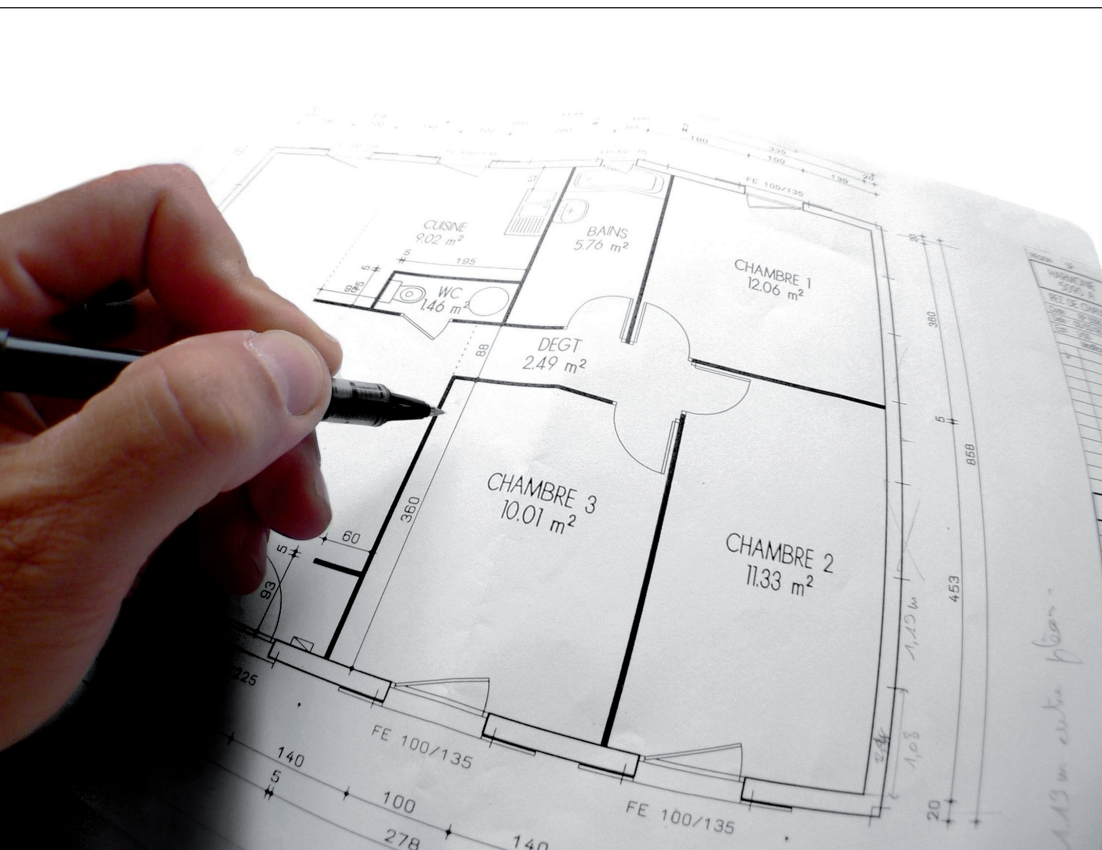
des chasseurs de biens immobiliers implantés sur l'ensemble du territoire national, réunie ses membres pour une journée de travail, de réflexion et d'échanges.

En 2013, c'est donc Montpellier qui s'est vu attribuer le rôle de ville hôte de cette Convention annuelle chapeautée, notamment, par la vice-présidente de la FFCI (Valérie Grispan ; par ailleurs, un des chasseurs immobiliers de la Région Languedoc-Roussillon - Société Interface Patrimoine).

Ainsi, le 22 mars prochain, des chasseurs immobiliers de Paris et de l'Île de France, de Marseille, de Toulouse, de Nantes, de Bordeaux, d'Aix en Provence, de Lille, de Biarritz, de Montpellier, de Rennes, de Tours, de Nice, d'Annecy, de Nîmes, de Lyon, etc. vont se retrouver dans la capitale héraultaise.

La vocation de cette Fédération et l'enjeu de cette réunion - la seconde matérialisant une des résultantes de la première - sont multiples :

- représenter institutionnellement les adhérents de la FFCI auprès des pouvoirs publics,
- faire toujours mieux connaître et reconnaître une profession novatrice,
- labéliser ce métier auprès de tous les acteurs du marché immobilier,
- recruter uniquement des chasseurs immobiliers détenteurs d'une Carte professionnelle (délivrée par la Préfecture dont-ils dépendent géographiquement),
- mutualiser pour eux des moyens de communication,
- exercer une veille juridique et technique,
- fédérer en son sein de nouveaux chasseurs immobiliers,
- s'assurer que ces derniers respectent scrupuleusement la Loi Hoguet qui régit en France la totalité des professionnels de la transaction immobilière,
- contrôler que ces professionnels soient animés par une éthique de travail similaire, conforme à la Charte de déontologie de la FFCI ; laquelle garantie pour l'acheteur : neutralité et information continue, transparence et confidentialité absolue, rigueur constante avec les partenaires professionnels de l'immobilier, etc.,



- tisser un réseau efficace, des partenariats, dans l'intérêt des clients acquéreurs.

Les chasseurs immobiliers et le respect de la Loi Hoguet

Représentation institutionnelle d'un métier en plein essor, la Fédération Française des Chasseurs Immobiliers inscrit sa mission dans le cadre général de la législation, en l'occurrence la loi Hoguet.

A ce titre, les chasseurs immobiliers de la FFCI :

- travaillent impérativement sur la base d'un engagement contractuel écrit, clair et précis ; il s'agit là d'un mandat de recherche (de leur côté, les agents immobiliers doivent signer un mandat de vente avec leurs clients vendeurs) qui définit, en particulier, leur mission, la durée des investigations, leurs obligations et leur rémunération,

- ces professionnels ne perçoivent strictement aucun frais de dossier ou une quelconque autre rémunération avant l'accomplissement intégral de leur mission. La seule rémunération d'un chasseur immobilier (un pourcentage du montant de la transaction : selon la nature du projet, souvent entre 2,5% et 5 % de ce montant) intervient, en effet, lors de la signature de l'acte authentique de vente chez le notaire, c'est-à-dire au moment où l'acquéreur devient propriétaire, donc uniquement en cas de réussite finale de la mission confiée au chasseur.

Vous avez un projet immobilier ?

A l'écoute de son interlocuteur, le chasseur immobilier le conseille de façon objective sur son projet.

Capable d'évaluer à sa juste valeur le bien que son futur client acheteur doit, le cas échéant, vendre pour financer sa nouvelle acquisition, potentiellement apte à l'accompagner dans ce double projet (directement ou en le mettant en relation avec un confrère agent immobilier), nécessairement objectif pour déterminer les écueils éventuels qui pourront être rencontrés au cours de la mission de recherche (ce préalable s'avère être une des clés du succès et le chasseur immobilier ne signera pas un mandat de recherche s'il ne pense pas pouvoir remplir sa mission ; est-il besoin de rappeler, à cet égard, qu'il n'est rémunéré qu'au résultat...), outillé pour explorer de façon exhaustive et rapide la totalité du marché (vente par les agences, les particuliers, les promoteurs, les notaires, etc.), le chasseur immobilier, mandaté par son



client, permet à celui-ci de trouver le bien immobilier espéré et une acquisition finale en toute sérénité.

De fait, de plus en plus de personnes choisissent de recourir à un expert en recherche immobilière : celles qui manquent de temps pour chercher efficacement, celles géographiquement éloignées (salariés mutés, expatriés de retour en France, etc.), celles à mobilité réduite et, plus généralement, l'ensemble des acquéreurs en quête d'un service "clé en main".

Qu'il s'agisse d'un particulier souhaitant acquérir une résidence principale, un logement secondaire ou un terrain pour construire, d'un professionnel en recherche d'un local ou de bureaux, d'un fonds de commerce ou d'un entrepôt, d'un investisseur désireux d'accroître et/ou de diversifier son patrimoine,

c'est l'acquéreur qui se trouve résolument au centre de toutes les attentions !

Dès lors, si vous êtes l'un d'entre eux, n'hésitez pas : un des professionnels de la Fédération Française des Chasseurs Immobiliers répondra à vos interrogations et vous accompagnera utilement dans votre projet.

Pour le trouver et en savoir plus, voici le site de la FFCI : www.federation-chasseurs-immobiliers.com

