

Publié le 01/03/2010 08:34 | **Charles Noël**

## Les coachs réveillent l'immobilier

**Société. Débarqués il y a trois ans dans la région, les chasseurs de biens se multiplient.**

 ZOOM



Depuis le début des années 2000 en France, le métier de chasseur immobilier se développe. Son rôle ? Proposer un service sur mesure à l'acquéreur. Créé aux États-Unis il y a une trentaine d'années, cette nouvelle profession, fondée sur le conseil personnalisé, a atterri à Toulouse en 2007.

Éric Massat est cogérant de la société Domicilium, spécialisée dans la recherche de biens pour les acquéreurs. Il est aussi secrétaire national de la Fédération française des chasseurs immobiliers, pour laquelle Domicilium est le représentant dans le Sud-Ouest.

Éric Massat explique : « Nous nous substituons aux clients dans la recherche de biens. Le rôle du chasseur de biens est d'éplucher la totalité du marché, ajoute-t-il. Nous travaillons avec des agents immobiliers, des particuliers, des promoteurs ou des notaires. »

Cette phase de recherches succède à un entretien avec le client, à l'agence, chez lui ou à son lieu de travail. « On fait le point sur ses critères de sélection et son budget, on établit un véritable cahier de charges », explique-t-il. À la suite de quoi un mandat de recherche est signé par les deux parties. Le chasseur de bien s'engage à trouver un logement qui correspond aux attentes de son client, qui en retour ne réglera une commission qu'au moment où l'acte d'achat sera signé. Autrement dit : « Si nous ne trouvons rien, nous ne sommes pas payés. »

**VISITES REDUITES**

Concernant la clientèle, il s'agit principalement de personnes n'ayant pas le temps ou la capacité de chercher elle-même. « Nous avons des personnes géographiquement éloignées, des personnes à mobilité réduite ou toutes celles qui n'ont pas le temps », analyse Éric Massat.

Autre avantage : le nombre de visites. Christophe Bousquet, cogérant de « Chasseurs de biens » sur Toulouse, assure que son objectif est de « faire visiter aux personnes exclusivement un bien qui va leur satisfaire. » Pour cet agent immobilier, l'intimité est primordiale : « Nous voyons nos clients une fois par semaine, voire plus. Le but est de lier une relation étroite car notre client cherche avant tout une atmosphère, une qualité de vie. »

L'approche de ces chasseurs de biens, très personnelle, pourrait bien révolutionner l'immobilier.

---

## Fabien : « J'ai gagné de l'argent »

Fabien Jourdan est chercheur à Toulouse. L'année dernière, il a souhaité devenir propriétaire pour la première fois, à 31 ans. Problème : avec son travail et ses nombreux déplacements, Fabien Jourdan « n'

[avait] pas le temps de chercher[lui] -même. » Tombé sur un article promouvant les chasseurs de biens immobiliers, il s'est lancé dans l'aventure. « Déjà, l'avantage c'est que l'on ne paye que si on achète le bien, analyse le jeune Toulousain. Ensuite, il s'agit d'un professionnel qui connaît parfaitement le marché, les agences immobilières et qui peut même nous renseigner sur l'historique des ventes. » Il y a également moins de visites, un point non négligeable quand on est rarement disponible : « Ils cherchent à notre place, et nous envoient des listes d'appartements de plus en plus ciblées. » Au final, la découverte de son bonheur aura duré moins de trois mois, durée du contrat initial. « J'ai donc gagné du temps, et de l'argent. Puisqu'ils s'arrangent avec l'agence immobilière sur la commission, je n'ai rien eu à payer en plus », se réjouit Fabien Jourdan. Aujourd'hui, il est totalement satisfait par ce service « rassurant, efficace, rapide et personnalisé. » À tel point qu'il n'hésite pas à le conseiller à son entourage. Les chasseurs de biens comptent d'ailleurs sur le bouche à oreille pour se développer. **C. N.**