

Chasseurs immobiliers : des agents très spéciaux au service des acheteurs

La chasse immobilière est une profession jeune qui s'installe peu à peu dans le paysage immobilier français. Comment travaillent ces intermédiaires, notamment avec les agences immobilières ? Qui sont-ils ? A quelles règles professionnelles obéissent-ils ? Pour répondre à toutes ces questions, nous sommes allés à la découverte de ces agents « très spéciaux ».

Depuis le milieu des années 2000, où tout va de plus en plus vite, en pleine révolution numérique, une nouvelle profession immobilière a vu le jour : les chasseurs immobiliers. Des agents « très spéciaux » qui à l'inverse des agents immobiliers, travaillent exclusivement au service des acheteurs. « Nous ne sommes pas en opposition avec les agents, nous devons respecter les mêmes règles professionnelles, nous sommes des professionnels de l'immobilier qui collaborons quotidiennement avec les agences immobilières », explique Catherine Calède, chasseuse immobilière à Paris depuis trois ans. Pour elle, « un bon chasseur immobilier doit savoir cerner précisément les demandes de son client, et en évaluer la crédibilité en lien avec la réalité du marché. Il doit ensuite être réactif, car les biens les plus recherchés se vendent

parfois en quelques heures. Ceux-ci doivent donc correspondre au plus près à la demande du client, même s'il faut parfois persévérer un temps pour trouver le bien rêvé », explique cette élégante jeune femme qui dirige CPS Immo. Son confrère Florian Marjolet, qui exerce également sur Paris, poursuit : « Professionnel de l'immobilier local, le chasseur immobilier met son énergie, son expérience et ses compétences au service de ses clients. Il doit être réactif, détenir un réseau fiable et posséder de fortes qualités relationnelles. » Laurence Secrétant est chasseuse de biens dans la région lyonnaise. Pour elle, « la chasse immobilière est un métier de service, au croisement de l'immobilier pur dans le cadre rigoureux de la loi Hoguet et du service donné à l'acquéreur pour lui permettre de mener à bien son projet immobilier. »

L'auteur
Marc EZRATI



Journaliste -
Editeur free-
lance

Un cadre déontologique strict

Le métier de chasseur s'est considérablement développé depuis une dizaine d'années, ce qui a poussé la profession à s'organiser autour de plusieurs organisations professionnelles et à faire respecter une charte déontologique stricte. Éric Masat, co-gérant de la société Domicilium et secrétaire national de la Fédération française des chasseurs immobiliers, indique que « le secteur de l'immobilier est constitué d'un nombre important d'acteurs dont certains détenteurs d'une Carte professionnelle, d'autres agents commerciaux rattachés à une agence détentrice de la dite Carte, d'autres sont encore mandataires. Parmi ces différents interlocuteurs, certains sont expérimentés, exercent le métier de la transaction immobilière de-

Portraits de chasseurs

Florian Marjolet, gérant de Cosim (Paris)



Diplômé d'une grande école, Florian Marjolet, aujourd'hui âgé de 38 ans, a débuté sa carrière par le conseil en entreprise au sein d'un groupe international. « Cette expérience m'a permis de comprendre aussi parfaitement les demandes de mes clients », explique-t-il. Durant ces dix années, il a occupé des fonctions transverses qui lui ont permis d'acquérir les compétences nécessaires à la création d'une entreprise : « Direction de projet, manager conseil, responsable RH et enfin responsable commercial, c'est de façon toute naturelle que je me suis tourné alors vers le métier de chasseur immobilier afin d'apporter mon énergie et mes aptitudes au service des particuliers ». Florian Marjolet explique aussi qu'afin bien appréhender le métier et avant de lancer son entreprise de chasse, il s'est imposé trois années d'apprentissage sur le terrain comme chasseur d'appartement.

puis de nombreuses années mais beaucoup se « lancent » dans l'immobilier sans réelle qualification, ni formation ou expérience suffisante. De sorte que le métier d'agent immobilier est parfois décrié par les vendeurs et les acquéreurs, certains d'entre eux considérant que les professionnels de l'immobilier n'apportent pas de réelle plus-value à ceux qu'ils pensent pouvoir faire eux-mêmes. Dans ce contexte, alors que le métier de chasseur immobilier prenait forme, commençait à émerger pour apporter un service, des prestations inédites, il est apparu utile de jeter des bases solides pour cette activité que l'on puisse associer le plus possible à un gage de sérieux et de compétences ». Pour Eric Massat, « le respect scrupuleux d'une charte déontologique et d'une éthique vis-à-vis des acheteurs et des clients potentiels, des partenaires agents immobiliers ou encore des pouvoirs publics, s'est affirmé comme une évidence. »

De l'empathie et de la psychologie

Catherine Callède explique aussi pourquoi ce métier n'est pas à mettre entre toutes les mains : « Choisir un bien immobilier pour un client exigeant demande de la psychologie pour bien cerner ses besoins et ses envies. Ensuite il faut chercher sur Internet, dans les journaux, appeler les agences, visiter jusqu'à trouver le bien dont le client rêve et négocier le prix ». Selon elle, « le profil des clients qui font appel à notre agence est très varié : nous avons des expatriés qui cherchent à investir en toute sécurité dans des quartiers rentables de la capitale, pour leurs enfants étudiants, ou lors de leur retour en France. D'autres sont parisiens et manquent de temps pour effectuer leur recherche, ou tout simplement souhaitent confier cette tâche

Portraits de chasseurs

Catherine Callède, gérante de CPS Immo (Paris)



Elégante et distinguée, Catherine Callède est une « chasseuse » immobilière au parcours très atypique. Née en Afrique, d'un père industriel, elle a passé près de quinze ans comme chargée de patrimoine et directrice commerciale à Prague avant de revenir en France en 2010. C'est en tirant le bilan de cette longue expérience professionnelle à travers le monde qu'elle a décidé de lancer en 2012 sa société de recherches immobilières qui compte aujourd'hui cinq collaborateurs. Spécialiste des biens sur Paris et la région parisienne, Catherine Callède a placé l'humain au cœur de ses priorités. « J'ai décidé de mettre à profit mes années d'expérience à travers le monde, mon sens du service client et mes compétences relationnelles et commerciales au service de Callède Property Services. Pour moi, le plus important dans ce métier, c'est le rapport de confiance et d'empathie que nous devons construire et entretenir avec nos clients ». ●

parfois longue et laborieuse à des professionnels. » Laurence Secrétant confirme : « Nous avons un profil de clients assez fréquent avec les couples assez jeunes avec des enfants. En général, les deux parents travaillent et occupent pour la plupart des postes à responsabilités et sont amenés à se déplacer régulièrement. Cette situation laisse peu de temps pour chercher, obtenir des rendez-vous, visiter les biens, sélectionner, éviter les visites inutiles : c'est un job à temps plein qu'ils ne peuvent pas ou difficilement ajouter dans leur emploi du temps » Comme ses consœurs, Florian Marjolet a dans sa clientèle de nombreux profils de clients mais explique aussi que les biens recherchés par ses clients se situent dans une fourchette allant de 500 000 euros à 1,5 million d'euros.

Relations de confiance avec les agents immobiliers

Les chasseurs immobiliers affirment entretenir de très bonnes relations avec leurs partenaires, à commencer par les agences immobilières. Catherine Callède explique que

les chasseurs ont un intérêt commun à collaborer avec les agences : « Nous avons des liens privilégiés avec certaines agences, qui nous proposent leurs biens en avant-première. Nous n'intervenons pas sur la commission qu'ils perçoivent (en cas de mandat de vente à la charge du vendeur, nldr), aussi les chasseurs immobiliers sont généralement très bien accueillis par les agences. Nous passons une grande partie de notre temps à les appeler pour faire part de notre recherche, organiser les visites, puis nous intervenons pour faciliter les démarches entre l'agence, le client et le propriétaire s'il y a offre d'achat, puis enfin, nous accompagnons nos clients jusqu'à la signature chez le notaire » Florian Marjolet précise aussi le champ de compétence de chacun : « Tous les deux sont des professionnels de l'immobilier. L'agent immobilier agit pour le compte et dans l'intérêt de son mandant, le vendeur. Il ne peut proposer aux acquéreurs que des appartements ou des maisons dont il détient un mandat de vente. Le mandat de recherche permet au chasseur d'appart de prospecter le marché ». ●●●

... quel que soit le vendeur, ce qui offre à l'acquéreur un interlocuteur unique. Le chasseur d'appart est au service de son mandant, l'acquéreur. » Catherine Callède note aussi que ce qui la différencie des agents immobiliers, c'est que de son côté, elle n'a « rien à vendre ». Elle dit « chercher sur le marché le bien qui conviendra à son client, c'est là notre seul intérêt : les agents immobiliers vendent des biens, alors que nous avons une mission de recherche d'appartement, souvent d'ailleurs par leur intermédiaire. » Des chasseurs immobiliers qui n'ont visiblement pas encore dit leur dernier mot ! • M.E.

Portraits de chasseurs

Laurence Secrétant, chasseur immobilier dans le réseau Côté Acheteur (Lyon)



Laurence Secrétant, qui a fait des études de commerce à l'EM Lyon, est entrée dans le métier de la chasse immobilière, un peu par hasard, après une très longue expérience dans les grandes entreprises. « Avant de me lancer dans ce métier, j'ai occupé plusieurs postes à responsabilité, notamment dans le marketing ou le management à l'international », témoigne-t-elle avant de choisir de se reconvertir dans la chasse immobilière. « C'est un monde que je connaissais dont je savais qu'il m'apporterait de nombreuses satisfactions. Ensuite, ayant occupé des postes à responsabilités, je connais parfaitement cette clientèle très particulière des cadres dirigeants qui ont rarement le temps de faire eux-mêmes des recherches de biens souvent fastidieuses » •

Interview Eric Massat

« Le chasseur immobilier a l'obligation de respecter la loi Hoguet »



L'Activité immobilière : Monsieur Eric Massat, pouvez-vous nous présenter le métier de chasseur immobilier ?

Eric Massat : Le métier de chasseur immobilier est une activité de service dédiée aux acquéreurs d'un bien immobilier. En provenance des pays anglo-saxons, ce métier s'est implanté

en France au milieu des années 2000, dans un contexte où les consommateurs - de façon générale - sont de plus en plus en quête de conseils et d'un service sur-mesure. Cela se vérifie notamment dans le secteur de l'immobilier en raison de la difficulté à finaliser un projet dans des marchés tendus. En ce sens, sécuriser un achat tout en étant suffisamment réactif pour le rendre effectif sont quelques éléments justifiant - quasi à eux seuls - le recours à un chasseur immobilier.

L'A. I. : La profession est jeune comme vous l'avez rappelé, aujourd'hui elle s'organise et se structure autour d'une fédération professionnelle, pourquoi avoir créé la FFCI et quelles sont ses actions ?

E. M. : Désormais plus connue et démocratisée, via notamment des émissions de télévision grand public et, surtout, par le déploiement progressif de structures spécifiques de chasse immobilière, cette profession à part entière est, en effet, organisée au sein d'une Fédération : la Fédération Française des Chasseurs Immobiliers (FFCI). Cette Fédération existe depuis 10 ans. Tissant un maillage sur l'ensemble du territoire national des sociétés spécialisées en recherche de biens immobiliers, la raison d'être de la FFCI

est de faire mieux connaître et reconnaître cette activité spécifique de la transaction immobilière, de constituer un interlocuteur représentatif auprès des pouvoirs publics, de regrouper - dans l'intérêt des acheteurs potentiels d'un bien - des chasseurs immobiliers qualifiés, travaillant dans le strict respect de la législation, conformément à une charte déontologique.

L'A. I. : Justement, votre fédération a placé l'éthique de la profession au centre de son action, pourquoi ce choix ?

E. M. : Le secteur de l'immobilier est constitué d'un nombre important d'acteurs : certains détenteurs d'une Carte professionnelle, d'autres agents commerciaux rattachés à une agence détentrice de la dite carte, d'autres appartenant à des réseaux... Parmi ces différents interlocuteurs, certains sont expérimentés, exercent le métier de la transaction immobilière depuis de nombreuses années mais, dans le même temps, beaucoup se « lancent » dans l'immobilier sans réelle qualification, formation et/ou expérience suffisante. De sorte que le métier d'agent immobilier est parfois décrié par les vendeurs et les acquéreurs ; certains d'entre eux considérant que les professionnels de l'immobilier n'apportent pas/plus de réelle plus value à ce qu'ils pensent pouvoir faire eux-mêmes. Dans ce contexte, alors que le métier de chasseur immobilier prenait forme, il est apparu utile de jeter des bases solides pour cette activité ; que celle-ci soit associée le plus possible à un gage de sérieux et de compétences. Le respect scrupuleux d'une charte déontologique, d'une éthique vis-à-vis des acheteurs/clients potentiels, des partenaires agents im- •••

●●● mobiliers ou encore des pouvoirs publics s'est affirmé comme une évidence.

L'A. I. : Qu'est-ce qu'un chasseur immobilier doit respecter pour exercer légalement son activité ?

E. M. : Un chasseur immobilier doit, notamment, respecter la Loi Hoguet n° 70-9 du 2 janvier 1970 réglementant les métiers de la "transaction immobilière" et son décret d'application n°72-678 du 20 juillet 1972. A cet égard, un chasseur immobilier doit, entre autres, être titulaire de la Carte T pour exercer ce métier. Conformément à ce cadre législatif et réglementaire, un chasseur immobilier doit également avoir souscrit une assurance en Responsabilité Civile Professionnelle. Il doit impérativement être détenteur de mandat de recherche enregistré dans un répertoire des mandats, pour pouvoir débiter sa mission. Il ne peut aussi percevoir d'honoraires que s'il a rempli sa mission ; il est donc rémunéré uniquement au résultat, le jour où son client devient propriétaire, lors de la signature de l'acte de vente chez le notaire.

L'A. I. : Qu'est-ce qu'un bon chasseur immobilier ?

E. M. : Ce doit être un spécialiste expérimenté doté de connaissances juridiques pour sécuriser le projet de ses clients, ayant un réseau de partenaires qualifiés afin que ses clients bénéficient d'une prestation globale autour de leur projet. Un chasseur immobilier doit également être une personne à l'écoute, animée fondamentalement par une logique de service, travaillant en toute objectivité dans le seul intérêt des acquéreurs. Enfin, un bon chasseur immobilier doit forcément être spécialisé dans la recherche immobilière. Pour ce faire, il doit être organisé, persévérant, doté d'outils de recherche lui permettant d'explorer rapidement et en continu l'intégralité du marché immobilier.

L'A. I. : Quelles sont, par conséquent, les qualités essentielles pour devenir un chasseur ?

E. M. : Les qualités essentielles pour devenir chasseur immobilier sont le corolaire du « bon chasseur » : expertise immobilière, qualité d'écoute et goût prononcé pour le contact et la relation aux autres, connaissance juridique, rigueur et transparence ne serait-ce qu'en amont des relations avec leurs clients potentiels, dans l'analyse de leur projet, de la viabilité de celui-ci. L'expérience fine acquise sur le terrain est aussi une qualité. La construction d'un projet immobilier constitue très souvent une étape décisive dans une vie. Conseiller et accompagner les acquéreurs doit donc rimer avec responsabilité et professionnalisme pour que celui-ci se finalise dans les meilleures conditions.

L'A. I. : Existe-t-il un profil type de la clientèle intéressée par les chasseurs ?

E. M. : Fondamentalement, nos clients sont des acquéreurs qui manquent de temps pour chercher leur futur logement, n'habitent pas sur place pour le faire ou tout simplement aspirent à un service personnalisé. Au final, le panel s'avère large. Il va d'un couple - cadres supérieurs par exemple - dans la vie active ayant un budget consé-



quent en recherche d'une maison bourgeoise ou d'un jeune primo-accédant en quête d'un T2 ou T3 classique, en passant par des investisseurs, des personnes proches de la retraite et organisant au mieux celle-ci ou encore des professionnels en quête de locaux ou bureaux car la chasse immobilière ne concerne pas, en effet, uniquement l'habitation ; sous réserve, bien sûr, que le chasseur immobilier sollicité connaisse alors également le marché spécifique de l'immobilier professionnel.

L'A. I. : Comment collaborez-vous avec les agences immobilières et les autres prestataires immobiliers ?

E. M. : Dans le cadre de nos recherches immobilières, nous effectuons une prospection intégrale d'un marché donné. A cet égard, nous scrutons les biens mis en vente par les particuliers et également, en effet, par les professionnels : les agences immobilières en général, mais ce peut être aussi parfois des promoteurs, des lotisseurs, des notaires ou encore des marchands de biens. S'agissant d'une agence immobilière, si nous trouvons un appartement, une maison, un local professionnel, etc. susceptible - a priori - de convenir à notre client, nous contactons cette agence afin d'obtenir de plus amples informations, de vérifier ce qu'il en est par rapport au cahier des charges précis de notre client. Si le bien s'avère réellement intéressant, nous organisons de concert une visite. Au final, si notre client souhaite se positionner, après avoir évalué pour lui le bien et appréhendé le contexte global de la vente, nous le négocions au prix le plus juste afin qu'il puisse en devenir propriétaire. Et concrètement, dans une très grande majorité de situations, nous collaborons avec l'agence immobilière sur la base d'un partage d'honoraires. Comme dans toute transaction immobilière, l'idée est de trouver pour le vendeur et l'acquéreur un terrain d'entente, une négociation équilibrée. ●

Propos recueillis par Marc Ezrati