

# Ces chasseurs de biens qui trouvent le logement

Arrivés en France au début des années 2000, ces professionnels vous font économiser du temps. Comment travaillent-ils? Quels sont leurs tarifs? Notre enquête.

Le réflexe, quand on veut vendre son logement, est de s'adresser à un agent immobilier et de déposer une annonce sur des sites spécialisés pour les particuliers. En revanche, quand on est acheteur, on doit démarcher les agences, épilcher les sites Internet, visiter des dizaines de maisons qui correspondent peu ou prou à ses attentes, négocier le prix... Ce qui demande du temps et de l'énergie. Ces tâches, vous pouvez les déléguer à un professionnel, plus précisément à un «chasseur de biens» ou «chasseur immobilier».

Il y a dix ans lorsque les premières agences ont ouvert leurs portes en France, il s'agissait souvent d'aider des expatriés, des cadres étrangers arrivant dans l'Hexagone ou des cadres supérieurs débordés à trouver une maison. La vigueur du marché immobilier depuis quelques années a donné de nouvelles armes à ces professionnels qui aident de plus en plus souvent les aspirants propriétaires dépassés par la rapidité des transactions. Que vous soyez primo-accédant ou non, que vous recherchiez une maison ou un appartement, que vous souhaitiez acheter ou louer pour

vos enfants ou pour votre famille ou pour votre fille étudiante qui s'installe à Bordeaux, les chasseurs immobiliers vous épaulent.

Quelques-uns prospectent aussi le marché des locaux professionnels (cabinets pour des médecins, des avocats, ou commerces). Et certains se chargent même de trouver des appartements destinés à la location. «Nous avons des clients investisseurs qui arrivent avec un budget précis pour acheter et rénover un studio ou un deux pièces, explique Georges-Louis Duquesne, associé de l'agence Perle Rare. À nous de trouver l'appartement qui remplira ces conditions avec le meilleur rendement locatif possible.»

## Exigez la «carte T»

Inutile de les démarcher pour trouver une maison dans la Beauce ou les monts d'Arrée, par exemple. Ils sont surtout présents dans les villes et les agglomérations où le marché immobilier est dynamique et où il est nécessaire de réagir rapidement. Ou alors là où l'offre est importante et qu'il faut faire un tri. «En ce moment, nous intervenons pour des particuliers qui cherchent depuis longtemps et qui n'ar-

rivent pas à trouver parce qu'ils ont mal déterminé leur cahier des charges ou mal élaboré leur budget», explique Alexa Mortier de l'agence Change your home et présidente de la Fédération nationale des chasseurs immobiliers (FNCI).

Pour exercer cette profession, pour l'instant, il n'y a aucun diplôme, aucune formation obligatoire. Résultat, tout le monde peut s'installer, sans expérience ni références. Privilégiez les chasseurs détenteurs de la «carte T». Cette

carte est le sésame pour obtenir le statut d'agent immobilier et avoir le droit de réaliser des transactions. Le candidat doit répondre à des obligations fixées par la loi Hoguet du 2 janvier 1970, imposant un niveau d'études ou d'expérience professionnelle et la souscription à une assurance professionnelle.

Nous vous recommandons de vous adresser aux membres des deux fédérations de chasseurs immobiliers: la Fédération française des chasseurs immobiliers (FFCI) et la Fédé-

## Les services et compétences

### CHANGE YOUR HOME

**Activité:** achat, location à Lyon et dans un rayon de 50 km.

**Chiffre d'affaires:** 83 000 €

**Nombre de collaborateurs:** 1

**Contact:** [www.change-your-home.com](http://www.change-your-home.com)

**Notre avis:** *L'agence s'occupe bien entendu de l'achat, et propose également des services d'aide à l'installation en France pour les clients étrangers.*

### DOMICILIUM

**Activité:** achat, location et investissement à Toulouse et en Haute-Garonne.

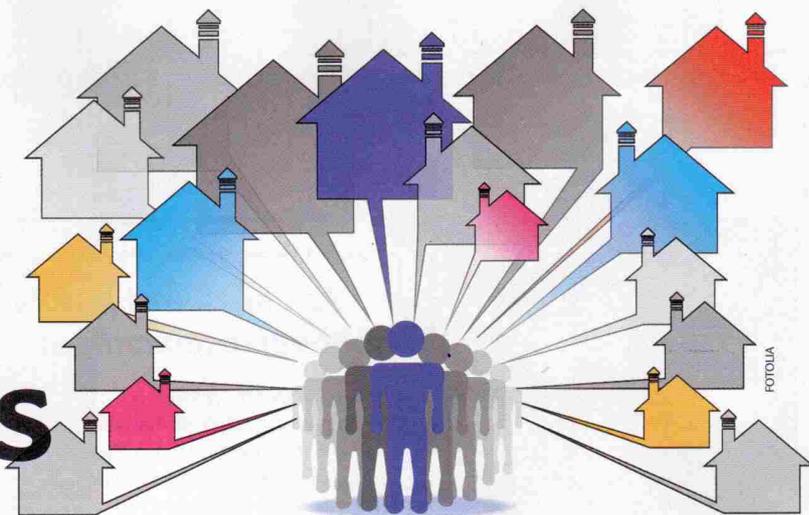
**Chiffre d'affaires:** 255 600 €

**Nb de collaborateurs:** 6

**Contact:** [www.domicilium.fr](http://www.domicilium.fr)

**Notre avis:** *Domicilium cherche bien évidemment des logements, mais aussi des produits d'investissement et des locaux professionnels, pour des professions libérales, par exemple.*

# de vos rêves



ration nationale des chasseurs immobiliers (FNCI). Tous leurs adhérents sont titulaires de cette fameuse carte.

## Signez un mandat de recherche

Comment procèdent-ils pour découvrir la perle rare ? Un long rendez-vous à l'agence pour certains, un entretien de plusieurs heures chez vous pour d'autres leur permet de connaître vos attentes, vos goûts et vos projets. Ensemble, vous faites la liste de tout

ce que vous voulez ou ne voulez pas. Vous déterminez et hiérarchisez vos critères : localisation, surface, nombre de chambres, avec ou sans travaux, avec ascenseur, balcon, jardin, à proximité des transports, non loin des écoles (privées ou publiques)...

En fonction de ces éléments, ils vous diront si vos aspirations sont conformes à la réalité du marché. Si ce n'est pas le cas, ils les redéfiniront avec vous, en diminuant la surface, en modifiant la localisation, ou en réévaluant votre budget.

Une fois d'accord sur tous ces points, vous signez un mandat de recherche. Sa durée de validité varie selon les agences de trois à six mois renouvelables. La prospection peut alors commencer. Les chasseurs vont éplucher les petites annonces, contacter les agents immobiliers et les notaires, piocher dans leurs carnets d'adresses, faire jouer leurs relations (anciens clients, amis, etc.). L'idéal pour eux est d'être informé de la mise en vente d'un appartement avant même que l'annonce ne soit

diffusée, et de le montrer en priorité à leurs clients.

Sur les centaines d'annonces épluchées, les dizaines de biens visités, une poignée (5 à 10 en moyenne) de logements seulement est sélectionnée. Ils sont présentés dans un dossier le plus complet possible, parfois même dans un blog créé à cet effet, dans lequel sont détaillés les qualités et les défauts de chaque appartement. « Le client se déplace seulement lorsque le bien trouvé remplit au moins 90 % de ses critères », explique Christine Pelosse, dirigeante de Homelike Home.

Outre ce descriptif très fidèle, les chasseurs vous renseignent sur le voisinage, la copropriété... « Pour nos clients investisseurs, nous vérifions, par exemple, la durée du bail en cours, le niveau des loyers dans le quartier et dans l'immeuble, et les travaux à prévoir », explique Éric Massat cogérant de Domicilium.

## Ils négocient le prix à votre place

Si vous avez eu un coup de cœur, le chasseur continue sa prospection pour vous fournir les documents et informations nécessaires à la conclusion de l'achat : diagnostics énergétiques, procès-verbaux d'assemblées générales, etc. Il se charge, à votre demande, de la négociation. « C'est plus facile pour nous de discuter du prix d'un appartement, car

## de 5 chasseurs de biens

### HOMELIKE HOME

**Activité :** achat, location à Paris et en proche banlieue, dans les Yvelines, à Bruxelles et à New York.

**Chiffre d'affaires :** 700 000 €

**Nombre de collaborateurs :** 10

**Contact :** [www.homelikehome.com](http://www.homelikehome.com)

**Notre avis :** une des plus anciennes agences françaises. Chaque client dispose d'un blog où il consulte le dossier de chaque appartement.

### JEEVES & VOUS

**Activité :** achat, location et investissement à Paris et en région parisienne.

**Chiffre d'affaires :** 250 000 €

**Nombre de collaborateurs :** 4

**Contact :** [www.jeevesetvous.com](http://www.jeevesetvous.com)

**Notre avis :** le chasseur de l'agence se déplace chez l'acheteur pour s'imprégner de son environnement, de sa personnalité. Dossier de visite très complet.

### PERLE RARE

**Activité :** achat, location et investissement à Paris et en région parisienne.

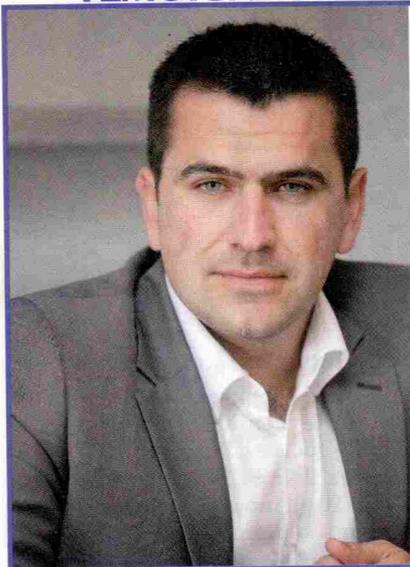
**Chiffre d'affaires :** 1 000 000 €

**Nombre de collaborateurs :** 16

**Contact :** [www.perle-rare.com](http://www.perle-rare.com)

**Notre avis :** service efficace pour les investisseurs. Propose une "chasse au financement" et des "chasseurs décorateurs". Chiffre d'affaires supérieur aux autres agences.

TÉMOIGNAGE



David Vallée, 43 ans, consultant en assurances.

**“Le chasseur immobilier m’a proposé de visiter un appartement qui n’était pas encore sur le marché”**

Il y a deux ans, je vivais à Amsterdam, et je souhaitais trouver un pied-à-terre à Paris tout en réalisant un investissement. Faire des recherches de logements à distance était impossible, alors j’ai fait appel à un chasseur. J’en ai contacté deux dont j’avais apprécié le site Internet et j’en ai sélectionné un, Homelike Home, car le courant passait bien. J’avais un budget serré et des envies précises : un deux pièces avec du cachet

dans le Marais ou à Montmartre. Mon interlocutrice chez Homelike Home a recadré ma demande par rapport à la réalité du marché. J’ai dû faire quelques concessions sur la surface, sur la présence d’un ascenseur... Grâce à eux, j’ai pu visiter un appartement parmi les premiers, avant que l’agent immobilier ne diffuse l’annonce. Il s’agissait d’un deux pièces de 35 mètres carrés à Montmartre avec beaucoup de cachet

et de travaux. J’ai eu un coup de cœur et j’ai fait une offre tout de suite, au prix du marché. Ma proposition a été appuyée et âprement défendue par Homelike Home, car je n’étais pas le seul candidat. Comme ils avaient un dossier complet sur mon profil d’emprunteur, ils ont transmis aussitôt ma proposition. Ça a fait la différence. Je suis maintenant propriétaire d’un appartement dans un quartier mythique de la capitale.

nous ne sommes pas impliqués émotionnellement», explique Georges-Louis Duquesne, de Perle Rare. Enfin, le chasseur vous accompagne chez le notaire lors de la signature. Il peut même signer l’acte de vente à votre place par procuration si vous êtes à l’étranger ou en province.

**Vous ne payez que si l’affaire aboutit**

La signature est d’autant plus importante que les chasseurs immobiliers sont rémunérés seulement à la concrétisation de la transaction, conformément à la loi Hoguet. « Nous sommes juridiquement agent immobilier. De ce fait, nous ne pouvons pas toucher d’honoraires tant que la transaction n’est pas réalisée », explique Vincent de Saint-Pern, de l’agence Jeeves&vous.

Si un chasseur vous demande de verser un acompte ou des frais de dossier dès la signature de son mandat, il y a de fort à parier que vous recevrez des offres sans rapport avec votre demande, ou même pas de proposition du tout!

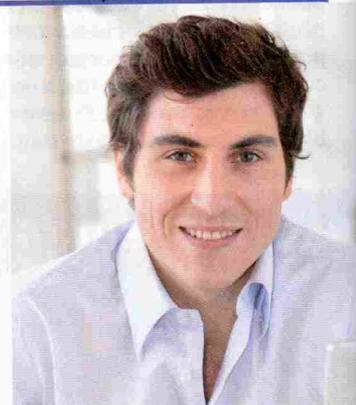
TÉMOIGNAGE

François Demayer, 32 ans, gérant de société à Paris.

**“J’ai acheté six logements ou locaux professionnels en passant par l’intermédiaire d’un chasseur de biens”**

Il y a six ans, j’ai commencé à m’intéresser à l’immobilier comme placement, à titre privé et professionnel. À Paris, il y avait des opportunités d’achat mais je passais toujours à côté. J’arrivais trop tard. C’est pour cette raison que j’ai fait appel à un professionnel. J’ai contacté Perle Rare, complètement au hasard. Six ans plus tard, j’ai fait six fois appel à eux. Je voulais essentiellement acheter, remettre en état, louer ou revendre, avec une enveloppe financière précise mais pas importante à chaque fois,

et bien évidemment un espoir de rentabilité. J’espérais un rendement d’environ 5%, qu’ils ont complètement respecté. Ils ont réussi à trouver des biens à de bons emplacements, avec du potentiel et, à chaque fois, en dessous du prix du marché. Pour un appartement à Neuilly par exemple, ils ont négocié des mètres carrés de partie commune qui avaient été annexés par l’ancien propriétaire. Je n’aurais pas pu obtenir ces résultats tout seul. En passant par ces professionnels, on accède aussi à des informations



qu’il n’est pas facile d’avoir pour un particulier. J’ai gagné du temps c’est certain, et en fin de compte, les frais qu’ils demandent ont été compensés par la négociation qu’ils ont menée sur le prix, ou par le gain que j’ai réalisé en louant ou en revendant les appartements.

Les honoraires de ces chasseurs varient de 2 à 5% du prix de vente avec un minimum forfaitaire de 3000 à 5000 euros environ pour un achat et de 1 à 1,5 mois de loyer pour une location. Les frais sont dégressifs et varient selon l’origine

du logement. Quand le bien est proposé par une agence immobilière, les deux commissions s’ajoutent. Mais, en général, les professionnels s’entendent pour partager la commission et ne pas trop pénaliser leur client. Si la recher-

che n’aboutit pas, rappelez-vous que vous ne devez rien! Testez ces professionnels pour dénicher le bien de vos rêves. Certains sont excellents, d’autres moins bons. Vous vous ferez une opinion en les contactant. ■ MYRIAM SIMON

PHOTOS: FOTOLIA