

<http://www.touleco.fr/Domicilium-joue-les-chasseurs-d-783.html>

À la Une
Domicilium joue les chasseurs d'appart'
18 décembre 2008

Propulsé par l'émission « Recherche appartement ou maison » de M6, le métier de chasseur immobilier sort de la confidentialité. Deux toulousains, Eric Massat et Emmanuel Chosson, ont étendu cette pratique en créant Domicilium, une société de services novatrice dans l'immobilier.



Recherche maison désespérément ? La société Domicilium développe le concept de chasseur d'appartements sur Toulouse. Dans les bureaux, ni vitrines, ni pancartes. Un ordinateur et un réseau comme seuls outils de travail. L'activité de ces professionnels se déroule avant tout sur le terrain. Une fois la demande de l'acquéreur examinée, le chasseur active son réseau pour débusquer la perle rare. Il explore des domaines peu ou pas accessibles aux non-professionnels : ventes aux enchères, agences immobilières, notaires, architectes, artisans, assureurs, services administratifs.

Très prisée depuis une vingtaine d'années dans la région parisienne, cette activité est avant tout basée sur une logique de défense des intérêts des acquéreurs. « A la différence de l'agent immobilier, le chasseur immobilier n'a aucun bien à écouler et effectue une recherche fine en explorant la totalité du marché. En cette période de crise où le marché est très difficile, les gens ont besoin de services et de conseils » affirme Éric Massat, fondateur de la société Domicilium.

Dans la vie professionnelle, Éric Massat et son associé Emmanuel Chosson sont complémentaires. Le premier a été avocat spécialisé en droit de l'immobilier. Le second, responsable Ressources Humaines au sein des groupes Thales et des laboratoires Pierre Fabre, jouit d'un réseau important.

Une mission accomplie entre trois et six semaines

Les missions dites standards, type T1 ou T3 dans le centre-ville, s'accomplissent entre trois et six semaines. Lorsque la transaction aboutit, l'acquéreur s'acquitte d'une commission de 5% de la valeur du bien –contre 5 à 7% pour un agent immobilier- si la vente s'effectue entre particuliers. Ou de 2,5% si l'affaire a été proposée par une agence immobilière.

Depuis juillet 2007, date de la création de la société, les chasseurs d'apparts ont porté les dossiers d'une centaine de clients, particuliers et professionnels. Une cinquantaine de demandes a trouvé satisfaction. Les autres, en cours, bénéficient d'une veille exhaustive du marché. La start-up a bel et bien trouvé sa place sur la scène toulousaine. Les associés vont embaucher un agent commercial en janvier prochain. Un salarié supplémentaire devrait intégrer la famille avant la fin de l'année 2009.

Mallory Lalanne

**SUR LA PHOTO : EMMANUEL CHOSSON ET ERIC MASSAT, LES FONDATEURS DE DOMICILIUM.
PHOTO DR.**