



Spécial immobilier

Acheter PROFESSION : CHASSEUR IMMOBILIER

Stéphane Plaza a quelque peu démocratisé ce métier avec son émission « Chasseurs d'appart' », mais il demeure méconnu du grand public. Découvrez les subtilités de cette activité et son intérêt pour les acheteurs.

Par **Marine Richard**



C'est un marché de niche, qui a vu le jour en France il y a vingt ans. On évalue le nombre de chasseurs immobiliers à plusieurs centaines, répartis sur toute la France avec un peu plus de 100 chasseurs à Paris et dans la région parisienne (contre 42 000 agents immobiliers, NDLR) », dénombre Céline Thieriet, cofondatrice de Perle Rare, qui compte 25 chasseurs, à Paris et en banlieue proche, afin de dénicher des biens haut de gamme. À l'inverse, chez nos voisins anglo-saxons, le métier est bien connu, et ce depuis les années 1980. La majorité des transactions anglo-saxonnes font intervenir un agent immobilier, qui représente le vendeur, et un *buyer's agent*, littéralement « agent de l'acheteur », qui roule pour l'acquéreur. « *Ce n'est pas dans notre culture. Nous sommes plus réticents au service* », assure Céline Thieriet. Mais quel est l'intérêt de recourir à un chasseur immobilier ? « *Il est les yeux et les oreilles de l'acquéreur, le temps de sa recherche de bien, il s'assure qu'il achète au juste prix et qu'il n'ait pas de mauvaise surprise* », comme l'explique Stéphanie Descousis, directrice commerciale des chasseurs immobiliers au sein de Je Rêve d'une Maison. « *En tant que chasseur, on a une large visibilité du marché. On visite 2 700 biens par an* », souligne Céline Thieriet, évoquant l'activité de son agence. Un agent immobilier peut proposer des biens à un potentiel acquéreur, mais seulement ceux pour lesquels il possède un mandat de vente, alors que le chasseur n'est pas lié à un portefeuille unique et propose des logements issus de diverses agences. Il a également accès à des biens off market (non publiés sur les portails immobiliers ou les vitrines des

agences). « *Pour moi, l'agent immobilier est plus du côté du vendeur. Or, il ne peut pas être juge et partie. C'est compliqué de donner les points faibles d'un bien que l'on est censé vendre* », affirme Johanna, qui a fait appel à Mon chasseur Immo pour trouver une maison à Nantes. « *Chercher un bien immobilier prend du temps. Souvent les acheteurs s'inscrivent aux alertes des agences et les consultent le soir ou le week-end, ce qui ne suffit pas, et ils passent à côté du logement qu'ils désiraient* », analyse Stéphanie Descousis. À tel point que des entreprises comme Google ou EDF ont tissé des partenariats avec des chasseurs comme Je Rêve d'une Maison (qui compte une dizaine de collaborations de la sorte) afin de proposer leurs services à leurs salariés. « *En moyenne, 7 % des salariés d'une entreprise sont en recherche active et consacrent 45 heures par mois à leur projet d'achat, dont 70% pendant leur temps de travail* », calcule Stéphanie Descousis. Soit 31 heures de travail en moins par mois donc.

DES HONORAIRES ÉLEVÉS

Les chasseurs promettent de dénicher le bien de vos rêves en deux ou trois mois contre plusieurs mois si vous cherchez votre logement idéal seul. « *Un acquéreur visitera moins de 3 biens, en moyenne* », observe Frédéric Bourelly, fondateur de Mon Chasseur Immo. Une affirmation corroborée par Pierre qui souhaitait acheter des appartements afin de les mettre en location, grâce aux services d'Investissement-locatif.com, société spécialisée dans la recherche d'un bien mais aussi dans sa rénovation, sa décoration et sa mise en location. « *J'ai visité quatre biens et j'ai acheté les quatre* », explique-t-il. Il a donc trouvé son bonheur dès la première visite. Le chasseur est rémunéré uniquement au succès, si la transaction aboutit. Les honoraires de l'agent et celui du chasseur ne sont pas les mêmes et se cumulent, contrairement aux pays anglo-saxons où ils se partagent la commission. Seul hic, leurs honoraires oscillent généralement entre 2 et 5 % du prix d'achat du bien, ce qui peut freiner certains acquéreurs. Bien que les deux métiers, agent et chasseur, soient bien distincts, certains agents immobiliers possèdent la double casquette de chasseur et d'agent, à l'image de Junot Fine Properties ou d'Espaces Atypiques qui se placent à la fois sur le créneau de la vente de biens de luxe et sur celui de l'accompagnement de A à Z des acquéreurs dans leur recherche de résidence ou de pied-à-terre. ■

STOCK ADOBE

