


[Société](#)
[Acheter](#)
[Vendre](#)
[Marché](#)
[Partenaires](#)
[Plus d'infos](#)
[Notre histoire](#)
[Notre équipe](#)
[Nos avantages](#)
[Nos clients](#)
[Revue de presse](#)


COMPUTER CHANNEL - Mai 2002

[Appelez-nous !](#)

01 44 85 59 41


**Votre espace Flat Hunter®**
Login Password 


## Trouver l'appartement idéal

**La société Flat Hunter® est pionnière dans un métier peu connu en France, celui de chasseur d'appartements. Une méthode rigoureuse pour un service efficace.**

Alors que la France entière a les yeux rivés sur un loft qui défraye la chronique, Flat Hunter®, une société de chasseurs d'appartements, traque la moindre piste parisienne d'un éventuel pied à terre, duplex, loft ou appartement.

### Un service personnalisé

"Notre démarche va à l'encontre de celle des agences immobilières. Nous ne voulons pas nous constituer une base d'appartements. Pour nous, il s'agit plutôt de répondre à une demande précise, c'est-à-dire celle des clients qui viennent nous voir pour trouver le bien immobilier de leurs rêves" explique M. Martinet, 25 ans, l'un des trois associés de l'affaire.

### Trouver l'appartement idéal

Officiellement, ce n'est que depuis janvier dernier que l'activité de Flat Hunter® a débuté. En réalité, M. Martinet et ses associés travaillent sur le projet depuis septembre 1999. A l'époque, M. Martinet est agent immobilier dans une agence parisienne mais les pratiques de cette dernière le dérangent. "Il nous est arrivé de prendre des commissions de 350 000 francs pour un bien vendu à 1,5 MF" confie-t-il. Et d'ajouter : "Le marché de l'immobilier parisien est saturé. Beaucoup de gens, notamment des cadres, des étrangers et des provinciaux, n'ont pas le temps de chercher un appartement. Parallèlement, une agence trouve rarement voire jamais l'appartement correspondant aux critères recherchés."

### Rigueur, efficacité et... sérénité

Du coup, les trois compères s'organisent. Résultat : M. Martinet s'occupe du commercial, le deuxième associé de la gestion et le dernier, du relationnel, chacun depuis son domicile. Même tactique pour les six chasseurs issus d'agences immobilières qui s'occupent chacun de deux à trois clients dont les budgets démarrent généralement à 1,5 MF. Flat Hunter® ne néglige aucune piste : annonces de la presse, ventes aux enchères, circuit notarial... La société dispose également d'un réseau d'informateurs qu'elle n'hésite pas à rémunérer.

### Photos, plans et vidéos à l'appui

Être le premier sur le coup : telle pourrait être la devise de cette entreprise. Une fois les affaires repérées, visitées et expertisées, il s'agit de les présenter aux clients qui ont versé au préalable environ 0,25% H.T. de leur budget d'acquisition pour les frais de lancement, correspondant à un contrat de trois

### Revue de presse



### Télévision

TF1  
Mars 2007

FRANCE 3  
Avril 2007

BLOOMBERG TV  
Mai 2006

FUN TV  
Mai 2001

### Presse écrite

LCI  
Janvier 2014

CAPITAL  
Septembre 2010

LE MONDE  
Mai 2007

LE FIGARO MAGAZINE  
Octobre 2006

LE NOUVEL OBS.COM  
Juillet 2006

LE NOUVEL OBS  
Février 2006

MIEUX VIVRE VOTRE ARGENT  
Janvier 2006

COSMOPOLITAN  
Juillet 2005

LIBERATION  
Octobre 2004

TELE 7 JOURS  
Juillet 2004

**Confier votre recherche**  
(devis gratuit et sans engagement)

Localisation(s) :

Budget :  
 <  €

Surface :  
 <  m<sup>2</sup>

*"Un champ d'investigation nettement plus large que celui d'un mandat confié à une seule voire à deux ou trois agences, souligne Jérôme Martinet, directeur de la société Flat Hunter®."*

**Les Echos**
**Suivre Flat Hunter sur :**


**PREMIER PRIX**  
Flat Hunter® a été élu meilleure société de Chasseur Immobilier en France et en Europe pour 2008 et 2009 :

mois renouvelable sans frais supplémentaires. Les frais de dossier s'échelonnent entre 5 000 et 12 000 francs et ils seront déductibles des honoraires de la transaction, soit environ 4% H.T. du budget d'acquisition ou 2% H.T. si Flat Hunter® trouve le bien par le biais d'une agence. En contrepartie, Flat Hunter® s'engage à proposer un nombre minimum d'appartements qui correspondent aux critères précis déterminés à l'avance. Les photos et les plans des appartements sélectionnés sont envoyés au client par e-mail ou par courrier et les vidéos par coursier. "Cette pratique évite à nos clients de se déplacer inutilement" souligne M. Martinet.

#### Prometteur

Depuis le début de l'année, Flat Hunter® a réalisé dix ventes et d'ici quelques temps, la société devrait ouvrir ses portes sur les locaux commerciaux et les bureaux d'entreprise. En tous les cas, le concept devrait faire des émules. A suivre...Pour en savoir plus : Flat Hunter®.fr

**CAPITAL**  
Mars 2004

**ELLE**  
Février 2004

**LE PARISIEN**  
Mars 2004

**LES ECHOS**  
Mars 2003

**LE MONDE ARGENT**  
Février 2003

**IMMOSTREET**  
Novembre 2002

**REPOSE A TOUT**  
Juin 2002

**COMPUTER CHANNEL**  
Mai 2002

**CHALLENGES**  
Octobre 2001

**FEMME**  
Septembre 2001

**LES ECHOS**  
Juin 2001

**LE PARTICULIER IMMOBILIER**  
Mai 2001

**ZURBAN**  
Avril 2001



**Chasseur appartement Paris : Flat Hunter®  
Faites confiance au N°1 de la recherche immobilière !**

[Mentions légales](#)   [Plan du site](#)

Copyright © 2007 - All Rights Reserved

Flat Hunter® Paris: Tél: 01.44.85.59.41 - Fax: 01 44.85.59.42 - Web: [www.flathunter.fr](http://www.flathunter.fr) - Email: [info@flathunter.fr](mailto:info@flathunter.fr)

France (Paris): +33 1 44 85 59 41 - United States (New York): +1 213 814 4212 -  
United Kingdom (London): +44 20 7617 7781 - Australia (Sydney): +61 2 8003 3612  
Crédits : **Webdesigner**