


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

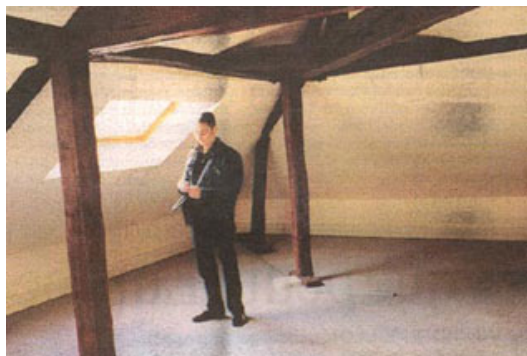
**LIBERATION - Octobre 2004**
**Appelez-nous !**
**01 44 85 59 41**

**GRAND ANGLE**

## Chasseurs d'appart'

**Une nouvelle profession s'épanouit sur la pénurie d'offre immobilière, surtout à Paris. Des débrouillards qui cherchent la bonne affaire en lieu et place de leurs clients aisés et pressés.**

Le rendez-vous est fixé dans l'élégante avenue Van-Dyck, dans le VIII<sup>e</sup> arrondissement parisien. L'accès est protégé par une grille en fer forgé, dorures au sommet. Au bout de la rue, promesse de verdure, le parc Monceau, entouré d'immeubles bourgeois. Philippe Sarre, 32 ans, baskets de marque, pantalon de toile noir, blouson en coton avec Zip le contraire de l'agent immobilier type, débarque en scooter.



Aujourd'hui, il cherche un appartement «pour un cadre financier célibataire qui veut quelque chose avec double séjour, chambre, bureau. Du calme, de la lumière et du standing». On pénètre dans un immeuble des années 50. Il y a du marbre dans l'entrée, mais Philippe Sarre fait la moue : « Ça manque de caractère. » L'appartement comporte une immense entrée, le reste n'est pas à la hauteur. Le double séjour est à peine plus grand que le hall, le sol est un «parquet stratifié de supermarché». Et, surtout, « il n'y a qu'une chambre et aucune possibilité de créer un bureau. La configuration ne convient pas ». Le client dispose de 700 000 euros. A ce tarif, il est exigeant. « Le seul élément de standing de cet endroit est conféré par le quartier. Pas par l'immeuble. Ni par l'appartement. Éliminé. »

Philippe Sarre est « chasseur d'appartements ». Une profession nouvelle, qui a fait irruption dans le monde de l'immobilier parisien ces dernières années. La capitale souffre d'une cruelle pénurie d'offres, notamment en appartements familiaux ou en surfaces moyennes. Le particulier qui souhaite acheter doit se livrer à une véritable bataille. Presque une occupation à plein temps, qui se solde souvent par un échec.

### 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

### Votre espace Flat Hunter®

 Login 

 Password 


### Confier votre recherche

(devis gratuit et sans engagement)

Localisation(s) :

Budget :

 mini <  maxi €

Surface :

 mini <  maxi m<sup>2</sup>


*"Flat Hunter® a ses bureaux, 5 personnes à la direction et 12 chasseurs. Son chiffre d'affaires double chaque année. Et, la concurrence reste artisanale."*

**Le Nouvel Obs**
**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 :

## « Un ami m'a dit... »

Pierre Poschi, un dessinateur industriel, a baissé les bras au bout de cinq mois de recherches infructueuses. «Ma femme était enceinte. Il nous fallait un appartement avec une chambre de plus. Au début, je me suis beaucoup investi.» Annonces, sites Internet, agences immobilières... « Quand je repérais une annonce intéressante, souvent c'était déjà vendu. Je laissais mes coordonnées à des agences qui ne rappelaient pas. Ou me proposaient des appartements au-dessus de mon budget. Ou plus petits que ce que l'on voulait. » Sa recherche était d'autant plus difficile qu'elle portait sur ce qui est la denrée rare : un logement double séjour avec trois chambres. « Un ami m'a dit qu'il avait trouvé son appartement par un chasseur. J'y suis allé.» Les deux premiers appartements qu'on lui présente «ne correspondent pas vraiment ». Mais la cinquième visite est la bonne : pour 600 000 euros, le couple peut emménager dans un 117 mètres carrés dans le bas de Montmartre. [...]



Pour éviter de se lancer dans une quête inutile, le chasseur a intérêt à cerner au plus près la demande du client : nombre de pièces, de chambres, surface, étage, quartier, balcon éventuel, fenêtres sur rue ou sur cour, parking, avec ou sans vis-à-vis. Etat impeccable ou à rénover. Immeuble moderne ou plutôt haussmannien. Budget. « Plus on affine, moins on a de risques de se tromper sur les attentes de l'acheteur. Avant de commencer, je vais chez lui. J'y passe du temps. Ça me permet de voir dans quel style d'appartement il habite. Comment c'est aménagé, quels sont ses goûts », résume Philippe Sarre, négociateur chez Flat Hunter®.

Maintenant, le chasseur file dans le XVIII<sup>e</sup> arrondissement, puis dans le IX<sup>e</sup>. Cette fois, il est en quête d'un double séjour, chambre, bureau, pour une jeune femme, cadre dans une grosse société. Budget : 450 000 euros. Elle souhaite un appartement avec du cachet 70-75 m<sup>2</sup> dans un immeuble haussmannien. Le premier logement visité se trouve en bout de ville, près du boulevard de ceinture. « C'est excentré.» Le couloir et la cage d'escalier de l'immeuble sont en piteux état. L'appartement, niché sous les combles, est en revanche un petit bijou : poutres, mezzanines, tomettes. 440 000 euros. Mais il faut se courber par endroits pour éviter de se cogner la tête. « Trop atypique. Trop décalé avec la demande de la cliente. » L'appartement du IX<sup>e</sup> arrondissement correspond, lui, exactement aux critères : double séjour, deux chambres, cheminée, moulures, parquet en point de Hongrie. Etat impeccable. Problème : « L'acheteuse veut aussi une vue dégagée. » Là, il y a un immeuble en face. Exit.

**Les clients à fuir**

Le cauchemar du chasseur d'appartements, c'est l'acheteur qui cherche le mouton à cinq pattes. « On a des clients qui nous demandent des appartements avec parking et terrasse dans un immeuble haussmannien... Alors on les évite », raconte Jérôme Martinet, 27 ans, le fondateur de Flat Hunter®. D'autres candidats à l'achat multiplient les critères de qualité (dernier étage, lumière, calme...), mais pour un prix moyen. « Pour ne pas aller dans le mur, il faut distinguer l'indispensable du souhait ou du subjectif lors de la signature du mandat de recherche » [...]

Pause-déjeuner. Devant son croque-monsieur, Philippe Sarre est grognon. Aucune ronde concluante pour l'instant. La journée sera finalement fructueuse, avec la visite d'un logement d'une centaine de mètres carrés, spacieux et lumineux. Grande terrasse avec vue sur les toits de Paris et parking en sous-sol, pour 860 000 euros. C'est conforme à la commande d'un autre de ses clients, marchand d'art. « Il a déjà un très beau logement, mais il veut absolument une terrasse. » Cet appartement ne figurait dans aucune annonce, aucune agence immobilière. Le chasseur a eu le tuyau par un marchand de biens.

**Une affaire de tuyaux**

**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



Dans l'opération, tout le monde trouve son compte : le chasseur tient un appartement exceptionnel, l'acheteur est ravi, le marchand de biens n'aura pas à multiplier les visites. Car, pour réussir, il faut être le premier. Disposer du temps nécessaire pour faire visiter au candidat acheteur sans craindre que l'affaire ne vous échappe. L'information privilégiée, c'est le nerf de la guerre de ce nouveau métier. Pour jouer un coup d'avance, les chasseurs tissent des liens bien compris avec des études de notaires qui gèrent des successions. Un vrai gisement dans une capitale à la population vieillissante. En échange, les chasseurs leur amènent des clients. « Vous n'avez pas de notaire pour votre achat ? On en connaît un. »

Ils établissent aussi des contacts de bonne intelligence avec des conseillers dans les agences immobilières. Dès qu'un appartement sans défaut entre en mandat, on prévient le chasseur. Evidemment, il faut parfois graisser la patte pratique illégale, avouée à mots couverts. La profession a beau être nouvelle, elle reproduit de vieux usages. La course à l'information peut aller très loin : des employés des services d'annonces de plusieurs publications ont été suspectés de fournir contre gratification des coordonnées d'appartements à vendre avant parution dans le journal. [...]

Nombre de chasseurs sont d'ailleurs d'anciens négociateurs immobiliers. « Dans une agence immobilière, on arrive le matin, on épiluche les journaux. Ensuite, on contacte les particuliers qui ont passé des annonces pour récupérer des mandats de vente. Mais on se soucie peu des attentes des acheteurs, témoigne Jérôme Martinet. On faisait parfois venir des gens de Londres pour leur faire visiter des choses qui ne correspondaient pas du tout à leur attente. » [...]

Le budget des acheteurs avocat, pharmacien, professeur d'université, chirurgien plasticien, expert-comptable, commerçant prospère, patron de PME est pourtant confortable. Le business commence généralement à 150 000 euros et peut monter très, très haut jusqu'à plusieurs millions d'euros...

**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**