



Société Acheter Vendre Marché Partenaires Plus d'infos

Notre histoire Notre équipe Nos avantages Nos clients Revue de presse



LCI - Janvier 2014

Recherche, visite et conseil : le chasseur immobilier dans la peau de son client

Entre un marché à flux tendu et le manque de temps des actifs, le recours à un chasseur immobilier s'est largement développé ces dernières années. MYTF1News a passé une journée avec l'un d'entre eux, l'occasion de plonger au coeur du métier et grappiller quelques conseils.

Une offre d'achat refusée deux jours auparavant et c'est l'heure pour Agnès de se remettre en selle. Arrivé au bureau à 10 heures en ce lundi pluvieux, ce chasseur immobilier "balaie" les nouvelles annonces. Un fichier professionnel, actualisé toutes les heures, lui permet de voir l'ensemble des annonces postées sur le net par les particuliers. Agnès vérifie aussi ce que les agences immobilières ont rentré dans le week-end. Dans sa ligne de mire : un deux-pièces d'au moins 30m² dans le XVIII^e arrondissement de Paris pour 275.000 euros maximum, selon les critères de sa cliente, Eve, intermittente du spectacle d'une trentaine d'années. En tant que chasseur immobilier, son objectif est de "dénicher le bon produit au prix qui convient". Rien à voir avec le métier d'agent immobilier : "Eux rentrent des biens en magasin et doivent les vendre, moi je me place du côté de l'acheteur et lui donne accès à l'intégralité du marché, estime cette femme de 48 ans. Mon but n'est pas de le faire acheter à tout prix, il m'arrive même parfois de déconseiller un achat."

Des primo-accédants qui n'ont pas de gros moyens financiers

Agnès passe en revue les nouveaux produits avec François, à la tête de l'équipe de chasseurs francophones chez Flat Hunter depuis 10 ans, une société d'une quinzaine de chasseurs immobiliers à Paris. Ils discutent aussi du deuxième dossier dont pourrait hériter Agnès, un couple avec deux enfants à la recherche d'un trois-pièces dans Paris. Leur budget : 420.000 euros. "A ce prix-là, c'est impossible, assure Agnès. Vu leurs critères de superficie et de confort, ça ne colle pas. Mon rôle va être de les orienter vers des communes auxquelles ils n'ont pas pensé". Les deux professionnels regardent quelques appartements en vente à Issy-les-Moulineaux. "Ce 88m² avec vue dégagée sur Paris, c'est exactement ce qu'ils recherchent, commente François. Je connais le quartier, il y a une école et le métro pas loin. Mais je ne suis pas sûr qu'ils soient encore prêts." Il y aura quelques visites à Paris, qui risquent de ne pas remplir tous les critères, avant de leur proposer de passer le périphérique.

A midi, direction la rue de Suez, dans le XVIII^e à Paris, où Agnès a rendez-vous pour une visite avec Eve. Généralement, la chasseuse immobilière visite seule une première fois, avant de livrer un compte-rendu à ses clients et d'aller voir avec eux les logements sélectionnés. Cette fois-là, Eve est venue dès la première visite. "Parmi nos clients, on a énormément de primo-

Appelez-nous !

01 44 85 59 41



Votre espace Flat Hunter®

Login
 Password

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

Confier votre recherche
 (devis gratuit et sans engagement)

Localisation(s) :

 Budget :
 mini < maxi €
 Surface :
 mini < maxi m²

"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 :

accédants qui n'ont pas forcément de gros moyens financiers et font appel à nous faute de temps ou par peur de se tromper dans leur achat, explique Agnès. Evidemment on a aussi des clients avec 3 millions d'euros aux exigences très restrictives, mais ce ne sont pas la majorité."

"Etre le premier à recevoir les alertes des agences immobilières, c'est comme ça qu'on trouve"

Pour autant, faire appel à un chasseur immobilier représente un coût : les honoraires chez Flat Hunter représentent entre 3 et 4 % du prix du bien acquis. A ce prix, la prestation comprend l'accompagnement du début à la fin de la recherche (qui peut durer jusqu'à neuf mois), l'enquête de voisinage et d'éventuels analyses techniques de l'immeuble, la mise en relation avec un architecte ou entrepreneur, celle avec un courtier ou un avocat fiscaliste si besoin est...

Cette après-midi-là, Agnès et Eve visitent un deux-pièces que le propriétaire rénove entièrement. Celui-ci ignore qu'un chasseur immobilier est présent. Exposition de l'appartement, montant des charges de l'immeuble, matériaux envisagés pour la rénovation : Agnès pose autant de questions qu'Eve et se met dans la peau de sa cliente. Du parquet flottant au sol ? "C'est un choix qui risque de coincer", répondent simultanément les deux femmes.

"Ajuster ses critères de recherche au fur et à mesure des visites"

A la sortie de la visite, qui ne les a pas convaincues, les deux femmes passent par une agence immobilière qui a pignon sur rue dans le quartier de la Goutte d'or, au nord de la capitale. Agnès parle au nom de sa cliente, à tel point que l'agent immobilier demande à deux reprises qui est le futur acquéreur. C'est elle également qui donne sa carte et numéro de téléphone pour être jointe en cas d'annonce intéressante. Agnès tisse ainsi son réseau, essentiel pour acquérir une "qualité importante" du métier, "la réactivité". "Etre le premier à recevoir les alertes des agences immobilières pour être le premier à visiter, c'est comme ça qu'on trouve", confie Agnès.

Les deux femmes se quittent en espérant se revoir dès le lendemain pour d'autres visites. "Je vais reprendre les recherches en tenant compte de tout ça", résume Agnès, qui ajuste ses critères de recherche au fur et à mesure des visites. Cette après-midi-là a permis de confirmer qu'un rez-de-chaussée, valable sur le papier, ne séduit jamais sa cliente, et que certaines rues, d'abord écartées de la recherche, peuvent finalement convenir. Des éléments dont il lui faudra tenir compte dans les nouvelles recherches.

Juillet 2004

CAPITAL
Mars 2004

ELLE
Février 2004

LE PARISIEN
Mars 2004

LES ECHOS
Mars 2003

LE MONDE ARGENT
Février 2003

IMMOSTREET
Novembre 2002

REPONSE 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 immobilier, une profession encadrée

Apparus en France au début des années 2000, les chasseurs immobiliers ont pour rôle d'accompagner leurs clients dans la recherche et l'acquisition d'un bien immobilier. Ces dénicheurs d'appartements, comme on les appelle aussi, sont au service de l'acheteur et s'occupent des démarches de prospection, visites, sélection des biens et négociation des prix. Ils détiennent un mandat de recherche pour le compte de l'acheteur, à la différence d'un agent immobilier qui est lié au vendeur par un mandat de vente.

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 - Email: 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](#)