



Société

Acheter

Vendre

Marché

Partenaires

Plus d'infos

Notre histoire

Notre équipe

Nos avantages

Nos clients

Revue de presse

**LesEchos**  
LES ECHOS

LES ECHOS - Mars 2003

Appelez-nous !

01 44 85 59 41



IMMOBILIER

## Profession : chasseur d'appartements

Pour éviter les démarches fastidieuses de la recherche d'un logement, il est possible de s'assurer les services d'un "chasseur". Une prestation de confort qui a son coût mais ne concerne pas que les biens d'exception. Le recours à un chasseur de biens demeure encore une pratique très confidentielle. Mais ce jeune filon devrait se développer notamment vers la Côte d'Azur ou le Languedoc-Roussillon.



Un retour en France prévu dans quelques mois, un parachutage en province d'ici à la prochaine rentrée scolaire ou plus simplement une furieuse envie de ne s'occuper de rien pour trouver le logement de ses rêves, autant de raisons qui peuvent nécessiter le recours à un "chasseur" de biens à louer ou à acheter. Une formule assez récente en France mais bien ancrée aux Etats-Unis. Le concept est parti d'une idée simple : un cadre supérieur ou un dirigeant de société basés depuis longtemps hors du continent et se sachant prochainement rapatriés désirent acheter leur "sweet home" en France pour y établir un vrai point d'ancrage. Mais il n'ont pas le temps de s'en occuper même en surfant sur Internet ou en confiant leur recherche à des agences... qui ne rappellent jamais. Qu'à cela ne tienne. Des spécialistes vont se mettre à la recherche du bien, dans tel ou tel arrondissement de Paris ou dans telle ville de province, dans une fourchette de prix définie au préalable. Et moyennant rémunération bien sûr.

Un principe s'inspirant en fait du chasseur de têtes, qui évite à une entreprise de recevoir des centaines de postulants n'ayant pas forcément le bon profil et lui permet surtout de décrocher la bonne pointure. A la différence qu'ici c'est un logement qui est recherché avec, pour objectif, trouver, dans un marché étroit comme celui de Paris, très rapidement pour le client mandataire un produit correspondant parfaitement à sa demande en surface, environnement

### 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 

OK

### Confier votre recherche

(devis gratuit et sans engagement)

Localisation(s) :

CP, villes... 

Budget :

mini  < maxi  €

Surface :

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

"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 :

et prix.

### Un service sur mesure

Avant de se lancer dans la prospection, le chasseur passe au crible la demande de l'acquéreur pour cerner ses besoins. Pour cela, le client se voit attribuer un chasseur particulier ou tout au moins un chasseur qui ne prend pas plus de trois mandats de recherche pour consacrer toute son énergie à la traque du bien souhaité. Un entretien se déroule alors pour lister dans le détail les critères indiscutables (grande pièce de réception, suite pour les parents, plusieurs salles de bains, quartier bien fréquenté, chambre de service pour loger l'employé(e) de maison, terrasse digne de ce nom, jardin...), les défauts rédhibitoires (rez-de-chaussée sur rue ou sur cour sombre, absence d'ascenseur à partir du troisième étage ou de parking...), les points pouvant se discuter (accepter un séjour plus petit dès lors qu'il est prolongé par une superbe terrasse, pas de possibilité de stationner sous l'immeuble mais place de parking à 100 mètres...), le budget prévu et la possibilité de le dépasser ou non si l'affaire du siècle se présente. Un contrat d'engagement est alors signé entre la société "chasserresse" et son client pour définir la mission avec précision : type de bien recherché, délai imparti et engagement de présenter dans ce laps de temps un certain nombre de propositions réunissant un maximum de critères exigés. Rien à voir avec les "marchands de listes" qui sollicitent une rémunération pour diffuser quelques adresses de biens non ciblés et souvent déjà vendus ou loués.

Les chasseurs d'appartements ou d'autres biens ne se situent pas sur ce créneau, visant d'ailleurs une clientèle nettement plus argentée et rompue à démêler des sacs de noeuds juridiques. Reste qu'au niveau du droit le contrat d'engagement demeure un peu flou sur la notion d'obligation de résultat ou de moyens. Pas facile en effet. La pratique courante oscille entre les deux. Chez Flat Hunter®, chasseur d'appartements fusionné depuis peu avec Keystone, pionnier de cette pratique en France, le contrat prévoit un délai de trois mois pour présenter entre cinq et douze biens correspondant au plus près à la demande. Si le client juge la mission mal accomplie, il peut demander un remboursement au prorata du service rendu, annuler le contrat sans avoir à se justifier ou le reconduire sans frais, voire conclure un "plan de travail" plus affiné.

Toujours est-il que la mission confiée doit néanmoins remplir un certain nombre de critères. Pas question de proposer un bien sur rue alors que le client demandait expressément un étage supérieur avec vue dégagée. Pas question non plus d'imposer l'achat d'un logement qui nécessite de gros travaux alors que la demande stipulait un bien habitable en l'état, à quelques travaux de décoration près. Pour réaliser sa prestation, le chasseur doit d'ailleurs effectuer un certain nombre de services tels qu'informer son client par mails, photos numériques, vidéos, rédiger des comptes rendus de visites, avertir de la possibilité de négocier ou pas... En quelque sorte donner à son client une « traçabilité » de sa recherche.

### Une traque de tous les marchés

Pour proposer un éventail de produits collant à la demande de son client et pour décrocher le bon lot, le fameux chasseur de logements frappe alors à toutes les portes : agences immobilières indépendantes ou de n'importe quel réseau avec lesquelles sont parfois noués des partenariats, particuliers, ventes aux enchères des notaires ou du tribunal, marchands de biens, compagnies d'assurances... "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 commercial de la société Flat Hunter®, celles-ci s'efforçant bien souvent davantage d'écouler leurs stocks que de chercher le produit correspondant aux besoins du client."

La société chasserresse peut aussi cibler ses recherches en fonction du produit demandé : appartements classiques, mais aussi hôtels particuliers, lofts ou produits de prestige. En général, d'ailleurs, le client qui s'adresse à ce genre de sociétés recherche un produit de qualité et dispose d'un budget qui dépasse les 300.000 euros. Ainsi ce cadre revenant d'une mission de plusieurs années en Thaïlande et qui s'est porté acquéreur d'un appartement de 160 mètres carrés dans le 9e arrondissement pour 690.000 euros. Le bien peut aussi être plus atypique et nettement plus cher, comme ce triplex de 500 mètres carrés de la Butte-Montmartre enlevé à 5 millions d'euros par une vedette du show-biz ou encore, près des Invalides, ce 220 mètres carrés avec immense pièce de réception ravi pour 4 millions d'euros par un PDG de la grande distribution.

Ce travail sur mesure a bien évidemment un coût qui incombe à l'acquéreur. Il y a d'abord les frais d'engagement, appelés aussi frais de lancement, qui s'élèvent à 0,25 % hors taxes de la valeur du bien recherché qui couvrent les dépenses de gestion du dossier. Puis, lorsque la transaction aboutit, l'acquéreur s'acquitte auprès du chasseur d'une commission de 4 % de la valeur du bien si la vente s'effectue entre particuliers ou de 2 % si l'affaire a été apportée par une agence. Dans ce dernier cas, cette commission s'ajoute à celle de l'agence et gonfle la note. S'adressant à une clientèle fortunée, le recours à un chasseur de biens demeure encore une pratique très confidentielle. Flat Hunter®, par exemple, réalise environ 50 transactions par an. Reste que ce jeune filon devrait se développer et couvrir d'autres zones, comme la Côte d'Azur ou le Languedoc-Roussillon, étendre les services proposés (location d'une chambre d'hôtel, inscriptions dans les écoles...). Et s'élargir au secteur locatif haut de gamme.

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

**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



**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**