



Société

Acheter

Vendre

Marché

Partenaires

Plus d'infos

Notre histoire

Notre équipe

Nos avantages

Nos clients

Revue de presse

**LE FIGARO**  
MAGAZINE

LE FIGARO MAGAZINE - Octobre 2006

Appelez-nous !

01 44 85 59 41



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 &gt;&gt;

"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 :

## Des chasseurs sachant chercher

RÉALISÉ PAR GILLES BRIDIER, PHILIPPE BUSSANG, ANNE-NOÉMIE DORION, MICHEL GARIBAL, ANNA HAGÈGE, ANNE LEMOINE, HERVÉ ROUSSEAU, CATHERINE SALVANT

« Cela fait douze fois que je déménage, alors je connais la galère pour trouver un logement. Le printemps dernier, j'ai décidé de faire appel pour la première fois aux services d'un chasseur d'appartements. Etant en province et mutée à Paris, je me voyais mal prospecter de façon efficace dans la capitale et prendre le train pour chaque visite, explique Marilyn D. En trois mois, un chasseur d'appartement a déniché dans le sud du XVII<sup>e</sup> arrondissement un 100 m<sup>2</sup> dans mon budget. Sans sa rapidité de réaction, il me serait passé sous le nez.»

Faire le tour des agences immobilières, éplucher les petites annonces, être dans les starting-blocks pour visiter au plus vite tel ou tel bien à vendre, la quête d'un bien s'apparente souvent à un parcours du combattant. Avant de trouver « le » logement de vos rêves, la recherche aura mobilisé beaucoup d'énergie et de temps et suscité pas mal de déceptions. Qui n'a jamais fait un déplacement pour rien, après avoir vu une annonce trop flatteuse ou pour un bien déjà vendu ? Pour les cadres sup débordés, les étrangers en quête d'un pied-à-terre ou les expatriés préparant, à distance, leur future installation dans la capitale, trouver un logement s'avère une tâche difficile à mener dans de bonnes conditions. Depuis quelques années, un nouveau métier, venu des Etats-Unis, fait son apparition en France : le chasseur d'appartements. Sa mission : chercher un bien immobilier pour le compte d'un particulier qui ne peut pas le faire lui-même. (...) Pour que votre « pisteur » traque avec succès, affinez le plus possible votre demande. En plus de préciser le budget, la surface ou le quartier, indiquez si la proximité d'écoles, la présence d'un ascenseur, les hauteurs sous plafond constituent des éléments décisifs dans votre choix.

« Lors du premier rendez-vous avec l'acheteur, j'aime bien le rencontrer à son domicile pour connaître son cadre de vie et cerner ses goûts », explique Agnès Maure, depuis deux ans chasseur chez Flat Hunter®. Une fois délégué votre pouvoir de recherche, le chasseur écume les annonces, effectue les premières visites et envoie toujours un compte rendu de ses déplacements. « Je fais toujours un résumé écrit des visites par e-mail, avec des plans et des photos. Si besoin, j'appelle mes clients au téléphone dès que je sens que le bien visité est le bon et qu'il faut faire vite », poursuit Agnès Maure. Au cours de leurs prospections, ces professionnels déclinent souvent leur identité aux vendeurs. « Parfois, pour ne pas rater l'affaire, face à un professionnel ou un agent immobilier remonté contre les intermédiaires, je prétexte chercher un logement pour un proche Il n'en reste pas moins qu'organiser des visites pour des personnes qui ne sont pas décisionnaires constitue souvent une perte de temps. Mieux vaut éviter de multiplier les intermédiaires et traiter en direct avec l'acheteur », explique Bruno Hassen de l'agence parisienne Plurimmo. Une fois la « short list » du chasseur établie, à vous de voir et de décider.

**Payant en cas d'échec ou de réussite**

### 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

L'idée de déléguer la recherche de votre future résidence vous séduit ? D'abord, choisissez une société ayant pignon sur rue, avec un minimum d'ancienneté. Cette jeune profession ne disposant pas de statut, ni de carte professionnelle, certains s'improvisent chasseurs, sans expérience ni références. Ensuite, signez un mandat de vente précisant votre recherche, sa durée et la mission de votre « tête chercheuse ». Ce contrat est généralement valable trois mois, renouvelable, et peut être rompu à tout moment. N'oubliez pas de vous faire préciser le prix du service, en cas de réussite mais aussi en cas d'échec de la mission. Le chasseur, ou sa société, se rémunère de deux façons. A la signature du contrat, il encaisse généralement des frais de dossiers ou d'honoraires, dont la somme varie de 200 à 350 euros par mois, ou sous la forme d'un droit forfaitaire d'adhésion de 1 000 à 1 800 euros selon la taille de l'appartement recherché. En cas de transaction, le chasseur encaisse une commission allant de 3 à 4% du prix de vente. Ainsi, pour un appartement d'une valeur de 500 000 euros, la note peut se chiffrer à 20 000 euros, en plus du prix de l'appartement et de l'éventuelle «com» de l'agent immobilier (...).

Une fois dénichée votre future résidence, le chasseur est, en principe, capable de vous conseiller dans la négociation. Il peut donner les coordonnées d'un notaire, d'un entrepreneur ou d'un architecte pour chiffrer d'éventuels travaux.

**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**