



CHASSEUR D'IMMOBILIER un métier en plein essor

Toulouse compte une dizaine d'enseignes de chasseurs d'immobilier. Domicilium, le premier installé en 2007, a vu son chiffre d'affaires multiplié par cinq en trois ans.

« **E**n trois ans, nous avons visité une centaine de biens. Nous nous sommes souvent déplacés pour rien, alors qu'en étant tous deux salariés avec deux enfants, nous avions peu de temps. Nous étions référencés dans de nombreuses agences mais, malgré un budget confortable, nous n'avons reçu que deux appels pour des biens pouvant nous intéresser ! » En désespoir de cause, Alexandre, ingénieur dans l'aéronautique, à la recherche d'une maison avec jardin dans le centre de Toulouse, a fini par se tourner vers un chasseur d'immobilier. « La rencontre avec Domicilium a été providentielle, affirme-t-il. Avec eux, on ne s'est plus déplacés pour rien. Ils faisaient les premières visites, prenaient des photos, se renseignaient sur le stationnement, les écoles, puis nous appelaient pour visiter. Ils se portaient aussi garants de notre solvabilité vis-à-vis des vendeurs, car ils avaient vérifié si nos prétentions étaient en adéquation avec notre budget. » Signé mi-avril, le mandat de recherche d'Alexandre a porté ses fruits en novembre : une maison de 180 m² à rénover entièrement, avec un jardin de 350 m², dans le quartier Amidonniers à Toulouse, pour 430 000 € (au lieu des 600 000 € demandés initialement). Ce métier de chasseur d'immobilier, originaire des pays anglo-saxons, a

le vent en poupe depuis son arrivée en région parisienne en 2000. Domicilium, le premier installé à Toulouse en 2007, a vu son chiffre d'affaires multiplié par cinq en trois ans. Éric Massat et son associé Emmanuel Chosson ont recruté cinq personnes.

Une clientèle très variée

Une petite dizaine d'enseignes de chasseurs d'immobilier se sont depuis installées sur la place toulousaine, dont deux sont entièrement spécialisées dans ce métier. Affilié à la Fédération française des chasseurs d'immobilier, dont Éric Massat est président, Domicilium

comme un architecte qui fait des visites-conseil. « Les gens viennent vers nous pour nous confier leur projet car ils ont un travail trop prenant ou qu'ils ne vivent pas sur place, explique Éric Massat. Notre clientèle est constituée d'investisseurs, de primo-accédants, de personnes en mutation, de professions libérales... mais également de personnes handicapées qui ont du mal à se déplacer. » Certains agents immobiliers commencent à trouver le concept intéressant, dans une période où les biens à vendre se font plus rares. « Le pourcentage du prix de vente est équivalent à celui d'un mandat de transaction classique, mais les vendeurs nous reçoivent mieux dans le cadre d'un mandat de recherche », constate Nicolas Bayle, de Midi Transaction, qui a signé une cinquantaine de mandats de recherche (50 % de son activité) en 2010.

“ **Les honoraires varient de 2,5 à 5 % du prix de vente hors frais de notaire**

respecte des règles déontologiques strictes : tous les chasseurs ont la carte des professionnels de l'immobilier, ils ne perçoivent aucune rémunération avant la signature de l'acte authentique (car celle-ci est liée au résultat). Leurs honoraires sont de 2,5 % du prix de vente, hors frais de notaire, si le bien est en agence, 5 % s'il est vendu par un particulier. Ils fournissent également les différents corps de métier utiles à leurs clients,

Cette évolution va-t-elle s'accroître dans les années à venir ? « Les agents immobiliers qui se lancent dans les mandats de recherche ne le font pas toujours dans la durée car ils s'aperçoivent que c'est un travail différent, relativise Éric Massat. Ils vendent, alors que le chasseur d'immobilier fournit un service. À mon avis, on ne peut pas faire les deux » ■

Catherine Sanson-Stern