

Emmanuel Chosson et Eric Massat. Informaticien et juriste, ils viennent de créer à Toulouse la première agence de chasseurs de biens immobiliers.



FREDERIC SCHERER

Ils aident le futur propriétaire à trouver le logis de ses rêves

Ils ont tous les deux 38 ans. Amis de longue date. Unis par une furieuse envie de « créer quelque chose ensemble ». Avant d'y parvenir, ils ont roulé leur bosse séparément. Eric Massat a été enseignant-chercheur en droit à la fac de Toulouse, puis avocat. Informaticien de métier, Emmanuel Chosson a travaillé en Guyane et en région parisienne avant de « basculer vers les ressources humaines » chez Pierre Fabre.

« Arrivés à saturation » dans leurs métiers respectifs, ils réfléchissent ensemble à la façon d'utiliser autrement leurs expériences. « On a eu envie d'amener du service dans un secteur, l'immobilier, qui est aujourd'hui davantage tourné vers le vendeur de biens que vers l'acquéreur », explique Emmanuel Chosson. L'activité de chasseur immobilier est née dans les pays anglo-saxons. « C'est

un nouveau métier qui consiste à offrir tout un panel de services à l'acquéreur afin de lui permettre de trouver le bien immobilier qu'il recherche », précise Eric Massat.

Dans les bureaux de leur nouvelle société, créée en juillet 2007 et baptisée « Domicilium », les deux hommes s'entretiennent avec le client, établissent avec lui un cahier des charges, épluchent le marché à sa place pour lui trouver l'appartement ou la maison de ses rêves, le conseillent et l'accompagnent jusqu'à la signature de l'acte d'achat. D'une durée de trois mois, le mandat de recherche est renouvelable une fois. Pas de frais dossiers. Les chasseurs ne sont rémunérés que si la recherche aboutit. Les honoraires varient de 2,5 à 5 % du prix de vente du bien.

Parmi leurs clients, des gens qui

manquent de temps pour mener leurs propres recherches, des expatriés de retour en France, de futurs retraités attirés par le Sud-Ouest, mais également des entreprises. « On offre du sur-mesure. Il existe une vraie demande. Les gens veulent de plus en plus être cocoonés », remarque Eric Massat.

Déjà une quarantaine de clients. Mais pas question de faire « dans le quantitatif ». Si l'activité continue de se développer, les deux associés prévoient d'embaucher en 2009. En attendant, ils sont ravis de leur tournant professionnel. « On est comme des grands enfants devant un Monopoly géant », sourit Emmanuel Chosson. « Travailler tous les deux au quotidien est un vrai bonheur! », renchérit Eric Massat.

LYSIANE BEAUMEL

www.domicilium.fr

décideurs