

ment, mais veulent bénéficier d'équipements neufs. » Pour une quarantaine d'euros par mois, installation comprise, Neosquat, Meublemoi et la plupart de leurs concurrents proposent des packs studio comprenant canapé-lit, table, chaise et micro-ondes. Une formule sur mesure permet de sélectionner chaque élément selon ses besoins, parmi un éventail limité de produits neufs.

CHASSEURS D'APPARTEMENT POUR ACHETEURS EXIGEANTS

Eric Chowanski est un propriétaire heureux. Depuis un an, il réside dans un deux-pièces refait à neuf dans le IX^e arrondissement de Paris. Sans avoir consulté une seule offre immobilière : « J'aurais retardé le processus d'achat si j'avais cherché tout seul, estime le trentenaire. J'ai préféré faire appel à un chasseur immobilier. » Après un long premier entretien avec sa chasseuse, Véronique, ce directeur d'agence bancaire a signé un mandat de recherche pour un appartement clés en main. Quatre mois plus tard, il avait opté pour un 45-mètres carrés à

370 000 euros, qu'il a totalement rénové : « Je ne l'aurais pas choisi seul, analyse-t-il. J'avais trop peur de me lancer dans des travaux, et ce n'était pas le quartier que je ciblais au départ. Mais le logement me correspondait parfaitement. Véronique a achevé de me convaincre en me mettant en relation avec des professionnels de confiance, qui ont pris en charge la rénovation. »

Depuis quinze ans, Flat Hunter propose à ses clients de trou-

ver le bien de leurs rêves à leur place. S'ils estiment pouvoir remplir le contrat, les chasseurs, détenteurs de la carte de transaction immobilière, mobilisent leur réseau et leur connaissance du marché : « Nous contactons les agences comme les particuliers, assure Agnès Maure, chasseuse depuis 2005. Nous parvenons ainsi à trouver en trois mois ou plus, selon la rareté du bien. » Créé pour une clientèle anglo-saxonne, le service séduit au-

jourd'hui des Français aux profils très variés : « Il s'agit à 80 % de Parisiens, évalue François Bottalla, directeur commercial de Flat Hunter. Beaucoup sont des primo-accédants qui ne veulent pas se tromper. Les autres 20 % sont en mutation professionnelle. »

A Toulouse, les chasseurs de Domicilium accompagnent leurs clients au-delà de la simple signature de contrat : « Nous leur conseillons des gestionnaires de patrimoine, des notaires, des architectes, des professionnels du bâtiment », énumère Eric Masat, directeur de la société toulousaine. En retour, les chasseurs empochent une jolie commission. Chez Flat Hunter, les honoraires s'élèvent à 3,6 % du prix d'un bien, lorsqu'il a été trouvé auprès d'une agence immobilière, et à 4,8 % par le biais d'un particulier. Les biens d'un prix supérieur à 1,5 million euros font l'objet d'un forfait. A Toulouse, les frais sont équivalents, entre 2,5 et 5 % du montant de la transaction.

© JULIE THOIN-BOUSQUIÉ

Je peux te
Sous-Louer
l'appartement normande ...



Toyota bâtit sa « maison verte »

Discrètement, Toyota fabrique des maisons depuis une vingtaine d'années. Au cœur du projet expérimental Ecoful Town, à Toyota City (au Japon, près de Nagoya), cette jolie maison d'un étage est un laboratoire de gestion de l'énergie au quotidien dont l'objectif est de réduire de 70 % les émissions de CO₂. Sa centaine de mètres carrés est sous contrôle per-

manent du Home Energy Management System connecté à tout ce qui utilise et/ou produit de l'énergie. La consommation de chaque pièce, de chaque appareil est suivie en temps réel, et sous forme de statistiques. Les réglages sont adaptés automatiquement en fonction des données météo (température, humidité...), à moins que le propriétaire ne les pi-

lote via son smartphone. Les surfaces de toitures qui n'ont pas de panneaux solaires sont végétalisées. Sur le côté de la maison, une pile à combustible peut prendre le relais et produire de l'électricité à partir d'hydrogène ; des batteries stockent le surplus pour l'utiliser en cas de besoin, pour recharger la voiture hybride, par exemple. © CHRISTIAN DAVID