

# TOULÉCO

HORS-SÉRIE ÉDITION 2019

## Le guide

# DE L'ACHETEUR IMMOBILIER

## EN OCCITANIE



**Devenez propriétaire**  
en trois étapes

- 1** Je définis mon projet
- 2** Je me fais aider
- 3** Je me fais financer

# Chasseurs immobiliers : à l'affût pour leurs clients !

Pour ceux qui manquent de temps ou qui craignent de se tromper, des professionnels prennent en main leur recherche immobilière. Mode d'emploi !

Démocratisée comme le home-staging par le petit écran, la profession de chasseur immobilier n'est pourtant pas nouvelle. Eric Massat et Emmanuel Chausson, son associé, ont créé Domicilium, il y a onze ans à Toulouse. S'ils ont été précurseurs en Midi-Pyrénées, il se sont inspirés à l'époque de ce qui existait déjà en région Provence-Alpes-Côte-d'Azur et à Paris. « Il faut bien se dire que si ces émissions permettent de découvrir notre métier, elles ne reflètent pas la réalité du terrain », tient à préciser Eric Massat.

## La plus-value du chasseur immobilier

Le chasseur immobilier se place du côté de l'acquéreur et cherche pour lui le bien de ses rêves, dans la mesure évidemment où il répond aux exigences du marché. « Nous avons souhaité créer notre société pour proposer un service supplémentaire et qualitatif aux particuliers. La différence fondamentale entre un agent immobilier et un chasseur immobilier, c'est que le premier a un stock de biens à écouler, tandis que le second va chercher le bien qui vous correspond et qui répond à votre cahier des charges », précise Eric Massat. Le chasseur immobilier est à l'écoute de son client afin de comprendre ses besoins et de jauger de la viabilité du projet, quitte parfois à la redéfinir avec lui. « Nous n'avons pas d'intérêt à ce que notre interlocuteur achète un bien plutôt qu'un autre. Nous sommes donc focalisés sur sa demande. »

Ce service se destine à des personnes qui ne sont pas sur place, qui manquent de temps, qui n'ont plus de temps à perdre, ou qui ont peur de se tromper. « Notre connaissance très fine du marché nous permet de conseiller l'acquéreur pour qu'il achète au bon prix, ce qui est primordial », note Eric Massat.

## Quelle durée ?

La durée de la recherche est variable et dépend du projet de chacun, du budget et de la rareté du bien escompté. « Dans le cas de l'hypercentre toulousain par exemple, il s'agit d'un achat d'opportunité. On

## Les conseils aux acquéreurs

- Chercher quotidiennement
- Être réactif le moment venu
- S'assurer que le bien est au prix du marché
- Être attentif aux diagnostics et notamment au diagnostic de performance énergétique (DPE)
- Vérifier que l'emplacement est vraiment optimum (le local professionnel du rez-de-chaussée peut-il être transformé en restaurant?), son orientation, etc.

va attendre l'occasion et la saisir. Nous demandons en conséquence à notre client d'être réactif. »

## Le coût de la démarche

Les honoraires sont libres comme pour une agence immobilière et peuvent s'échelonner entre 2 % et 6 % du prix de la transaction. « Nous travaillons à partir d'un mandat de recherche écrit. Les honoraires ne sont versés qu'au résultat. Il est donc essentiel pour nous d'avoir bien évalué le projet. Nous ne sommes rémunérés que le jour de la signature de l'acte authentique de vente à la remise des clés chez le notaire », complète Eric Massat. Les acquéreurs s'engagent à acheter le bien qu'ils ont visité grâce au chasseur immobilier en passant par son intermédiaire. En revanche, si aucun bien ne les séduit, ils ne lui doivent rien. ■