



Entre Montpellier et la Méditerranée, cette maison de village, rénovée avec goût, présente un patio intime. (Garage et possibilité T3). 450.000 €.

Chasseurs immobiliers

AUX DÉBUTS DES ANNÉES 2000, UNE NOUVELLE PROFESSION VOIT LE JOUR EN FRANCE. AUJOURD'HUI ENCADRÉS EN FÉDÉRATIONS, AUX POSITIONS PARFOIS CONTRADICTOIRES, LES CHASSEURS FONT DÉSORMAIS PARTIE DU PAYSAGE IMMOBILIER. RETOUR SUR UNE ACTIVITÉ EN VOGUE... Par Laetitia Rossi

LE CLIENT TYPE

Le chasseur immobilier accueille une majorité de professions libérales, des mutés, de jeunes retraités ou des chefs d'entreprise prêts à effectuer les allers-retours entre la nouvelle acquisition et le lieu de travail. Le point commun de ces profils réside dans le changement qualitatif de vie. Valérie Grispan, qui exerce sur la région montpelliéraine, compte parmi ses clients 50 % d'étrangers. Quant aux spécialistes parisiens, ils privilégient les exclusivités.

Proche de Montpellier, ce programme neuf renferme, dans un domaine privé et sécurisé, des villas contemporaines, ouvertes sur le pic Saint-Loup. Du T3 au T5, de 232.000 à 413.000 €. Livraison au deuxième trimestre 2009. Interface Patrimoine (04 67 72 44 02).



La Fédération Française des Chasseurs Immobiliers (FFCI) - attention, elle n'est pas la seule sur l'Hexagone, qui recense également la FNCI (Fédération Nationale des Chasseurs Immobiliers) - stipule que la discipline s'exerce dans le respect de la loi du 2 janvier 1970, dite Hoguet. Cette spécificité implique, entre autres, la possession de la carte professionnelle, l'interdiction formelle d'encaisser des frais de quelque nature avant la réalisation de la mission et l'acquittement des cotisations de responsabilité civile et de garantie financière. Chaque année, au moment du renouvellement, la FFCI met un point d'honneur à vérifier l'intégralité des justificatifs de ses membres. Début 2008, une centaine de structures se réclame du métier. Ce dernier a pris une véritable ampleur à Paris, mais aussi dans le sud du pays.

Le chasseur offre « un service personnalisé basé sur une connaissance parfaite du marché local », « un accompagnement total » et un « conseil objectif ». Concrètement, l'acquéreur, de plus en plus occupé, lui soumet un cahier des charges, des exigences et des critères de sélection. Après confirmation de la faisabilité - c'est-à-dire de la possibilité de mettre en adéquation le budget, la demande et l'offre dans un contexte régional précis - le spécialiste se met en quête du bien, effectue de nombreuses « pré-visites » et propose un choix serré au

client. Le gain de temps s'inscrit dans la ligne de mire. Si l'agent immobilier contracte avec le vendeur, le mandat lie, de la même manière, le chasseur à l'acheteur. La charte de déontologie indique qu'il peut, dans le cadre d'une approche globale, prendre des biens en fichier, mais que l'essentiel de son action concerne la recherche orientée. Les honoraires sont libres. Aucun plancher n'est mentionné, pas plus que de maximum. Imputables à l'acquéreur, elles doivent systématiquement figurer au contrat. En région parisienne, on observe un coût moyen de 5 % du montant de l'achat lorsque aucun autre intermédiaire ne se trouve impliqué, de 2,5 % dans le cas d'un recours à une agence. Entre les deux acteurs, il s'agit de voir une complémentarité plutôt qu'une réelle concurrence. Pour le chasseur, l'obtention du produit idéal l'emporte sur le choix des moyens. Ainsi, il n'hésite pas à faire appel à un agent, à un notaire ou à un promoteur si l'approche directe des particuliers ne porte pas ses fruits. Fort d'un projet immobilier clair, le mandant peut obtenir satisfaction entre 1 semaine et 3 mois. Au même titre que les agents, le chasseur est en mesure de se spécialiser dans un créneau. D'ailleurs, quelques-uns œuvrent déjà à la prospection de locaux commerciaux.

La mission possède une dimension psychologique et sociologique : « Le travail ne se limite pas à la signature de l'acte. Choisir un logement ou une résidence secondaire revient à opter pour un mode de vie. Le professionnel ne regarde pas uniquement les qualités intrinsèques de la maison ou de l'appartement, il examine également les commodités alentours, le cadre et les accès routiers en fonction des besoins de la famille... », conclut la vice-présidente de la FFCI. Article réalisé avec l'aimable participation de Valérie Grispan, vice-présidente de la Fédération Française des Chasseurs Immobiliers. www.federation-chasseurs-immobiliers.com