Qui est le **chasseur immobilier ?**

Il permet de dénicher la perle rare, sereinement, sans avoir à courir les agences. Ce professionnel vous accompagne de la sélection des annonces à la signature de l'acte de vente en passant par les visites. Zoom.

Une profession encadrée par la loi

Reconnu et régi par la loi Hoguet (réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce), le métier de chasseur immobilier n'est pas une affaire de charlatan. Seules les personnes titulaires d'une carte professionnelle peuvent l'exercer. La réglementation en vigueur impose au chasseur immobilier, en plus de la possession de la carte professionnelle, une interdiction formelle d'encaisser des frais de quelque nature que ce soit avant la réalisation de sa mission. En termes de rémunération, le chasseur immobilier prend un pourcentage ou une commission fixe, puis est rémunéré le jour de la vente chez le notaire, uniquement s'il y a du résultat.

Que vous ayez peu de temps libre ou que le logement convoité se trouve trop loin de votre actuel domicile, une chose est sûre : vous ne pouvez pas vous consacrer pleinement à la recherche de votre nid douillet. Qu'à cela ne tienne, le chasseur immobilier, contrairement à l'agent immobilier classique, est entièrement au service de l'acquéreur, donc à votre service. Son objectif : vous trouver le logement de vos rêves.

Pour **qui ?**

Apparu de l'autre côté de l'océan, aux États-Unis, ce métier a aujourd'hui le vent en poupe dans l'Hexagone. Il ne séduit plus seulement les personnes installées à l'étranger préparant leur retour en France mais aussi les cadres et hauts fonctionnaires bénéficiant de mutations ainsi que toutes celles et ceux qui n'ont tout simplement pas le temps d'effectuer les démarches nécessaires. Si vous achetez en province par exemple alors que vous êtes Parisien, sachez que les économies que vous ferez en n'effectuant pas les va-et-vient laborieux des visites couvriront largement le paiement de votre chasseur immobilier.

Et puisque ce professionnel connaît bien le marché et possède un réseau relationnel dans le domaine assez étendu, il est en mesure de trouver le logement qui colle réellement à vos envies que ce soit en termes de surface, de localisation géographique ou d'aménagement intérieur. Ainsi, vous avez sans doute plus de chances de dénicher la perle rare tout en gagnant du temps et de l'énergie. Le tout sans stress !

Un **premier rendez-vous** primordial

Concrètement, que se passe-t-il lorsque vous faites appel à un chasseur immobilier ? Dans un premier temps, il y a la phase d'étude de votre dossier. Autrement dit, un rendez-vous relativement long (parfois près de 2 heures !) avec le professionnel au cours duquel vous expliquez précisément votre demande. Pensez à décrire les moindres détails de l'habitation que vous recherchez. C'est une étape primordiale et inévitable, car s'il ne connaît pas en profondeur vos désirs, sa mission est vouée à l'échec. Un premier contact qui permet au chasseur immobilier de se rendre compte dès le départ si vous n'êtes pas trop utopiste et si vous ne recherchez pas l'introuvable ! Par exemple, certains clients ont tendance à se montrer exigeants en multipliant les critères de qualité, pour un budget moyen. Dans ce cas, le chasseur immobilier vous expliquera que tous vos critères ne peuvent pas être satisfaits. Faites-lui confiance, il connaît bien le marché.

Il vous faudra lui préciser le budget que vous souhaitez consacrer à l'achat, la taille en mètres carrés, le nombre de pièces, s'il vous faut un garage ou plutôt une terrasse, la proximité d'écoles, de transports urbains, de commerces... Après cela, vous signez avec lui un mandat de recherche exclusif qui vous lie pour plusieurs mois.

Des annonces à **la signature**

Après l'étape de prise de contact, le chasseur immobilier se lance dans la phase la plus importante de son intervention auprès de vous, la recherche. Il parcourt la ville en quête d'un bien immobilier qui correspond précisément aux critères que vous lui avez soumis. Dès qu'il repère quelque chose susceptible de vous intéresser, il effectue des visites et prend des photos, qu'il vous transmet accompagnées d'un compte rendu (description précise du bien, bilan des avantages et des inconvénients...).

Si un logement vous intéresse parmi la sélection, vous effectuez une visite. En règle générale, l'acquéreur effectue en moyenne 3 visites. Par la suite, le chasseur immobilier vous accompagne jusqu'au déménagement. Il est là lors de la signature en présence du notaire et n'est rémunéré qu'à ce moment-là. C'est un détail qui a son importance : le chasseur immobilier ne doit vous réclamer aucune somme avant la signature définitive. Il est payé au résultat. Tout au long du processus, son rôle est de vous conseiller et de défendre votre dossier. Alors faites-lui confiance.

Marie Guyader

Des professionnels sur toute la France

La plupart des chasseurs immobiliers sont spécialisés sur une zone géographique bien précise. Pensez donc à vous renseigner. En attendant, voici quelques noms d'agences et de réseaux reconnus :
- Alter Ego Home : 04.90.42.19.45 ou www.alteregohome.com
- Chantilly Chasseur Immobilier : www.chantilly-chasseur-immobilier.com
- Côté Acheteur : 0.805.400.855 ou www.coteacheteur.com ;
- Domicilium : 05.62.27.22.60 ou www.domicilium.fr ;
- Enterimmo : 04.42.24.97.15 ou www.enterimmo.com ;
- Interface Patrimoine : www.interfacepatrimoine.com ;
- Mandat de recherche : 01.45.89.20.20 ou www.mandat2recherche.com ;
- Mon Chasseur Immobilier : www.monchasseurimmo.fr.

Organismes de référence

D'un côté, la Fédération française des chasseurs immobiliers (FFCI). De l'autre, la Fédération nationale des chasseurs immobiliers (FNCI). Deux fédérations pour un seul et même métier ! Si elles se font des reproches à tour de rôle, chacune possède sa propre charte déontologique afin de proposer à l'acquéreur un service de qualité.