

Nouveau de ce côté de l'Atlantique, le métier de chasseur immobilier commence à faire parler de lui et l'émission de Stéphane Plaza, « Chasseurs d'appart' », n'est pas seule en cause. En effet, ce type de services n'est plus seulement réservé à quelques privilégiés et autres expatriés en mal de nid où poser leurs valises. Mais quelle est exactement la promesse de ces nouveaux super héros de l'immobilier, en quoi ils peuvent vous aider à trouver le bien vos rêves et, surtout, en quoi ils font la différence ?

Chasseur immobilier, une nouvelle profession qui, comme souvent, nous arrive tout droit des États-Unis. L'idée est, quand on dispose de peu de temps ou de peu d'expérience, de confier la recherche de sa future maison ou de son futur appartement à un professionnel. Quant à ce qui différencie un agent d'un chasseur immobilier ? Le premier est dévolu au propriétaire d'un bien tandis que le chasseur est tout au service du futur acquéreur, dont il défendra les droits contre vents et marées.

DE NOMBREUX AVANTAGES

Au futur acquéreur qui fait appel aux services d'un chasseur immobilier, il ne reste finalement plus qu'une tâche dont il doit s'acquitter : déterminer le plus précisément possible le budget dont il dispose, voire négocier un prêt hypothécaire. Tout le reste revient au chasseur : lister les critères, dénicher la perle rare, établir si le bien en question ne recèle aucun vice caché et puis, bien sûr, négocier au mieux son prix de vente.

La force des chasseurs immobiliers, c'est leur totale liberté. Ils ne sont pas liés à une agence en particulier et peuvent fureter où bon leur semble pour dénicher le bien souhaité. Leur utilisation des nouveaux outils dédiés à la prospection et, notamment, les outils digitaux fait vraiment toute la différence. Ils prennent en compte tous les canaux de diffusion possibles pour assurer le bonheur de leurs clients, proposant de fait une offre globalisée, aux potentialités énormes. Plates-formes d'annonces immobilières (professionnelles et particulières), réseaux fermés d'intermédiaires de l'immobilier, logiciels qui scannent le web 24 heures sur 24, afin de visualiser la totalité des biens qui sont mis en ligne.

Tous les moyens sont bons et les résultats seraient au rendez-vous. Selon les différents acteurs du marché, le taux de réussite des chasseurs immobiliers tournerait autour des 80%. À condition de faire appel aux services d'un chasseur qui a pignon sur rue et qui peut attester de son sérieux, voire de ses résultats. Quant à sa commission, elle dépend d'un chasseur à l'autre et tourne généralement autour des 2%. En aucun cas, elle ne peut excéder les 5% du prix de vente. ●

FRANCESCA CASERI



La force des chasseurs immobiliers, c'est qu'ils agissent en totale liberté.



« Nous sommes dans le service avant tout »

Maria Palmblad a longtemps officié en tant qu'agent immobilier, avant de fonder sa propre société de chasseurs immobiliers et de passer du côté « service » de la force.

Vous établissez les critères de recherche du futur bien selon les desiderata du client. Est-ce que ce dernier arrive à exprimer ses envies très clairement ou est-ce qu'il faut être capable de deviner ce qu'il ne dit pas ?

Pour en savoir plus, l'idéal est de rencontrer les gens chez eux. Leur logement donne pas mal d'indications sur leurs goûts, sur ce qui est important à leurs yeux et que, justement, ils n'ont peut-être pas encore trouvé. Ça permet aussi de découvrir l'atmosphère de leur lieu de vie, la déco, le style qu'ils préfèrent. On dresse également une liste de critères

chambres, quartier, distance maximale entre le logement et le lieu de travail ou l'école des enfants...

Une fois que vous pensez avoir trouvé l'endroit qui correspond à toutes ces exigences, que se passe-t-il ?

Quand je pense avoir déniché le bien idéal, j'effectue une visite, je prends un maximum de photos et je prépare pour le futur acheteur un rapport très détaillé qui met en balance, de façon très concrète, les aspects positifs et négatifs. Si l'acheteur est intéressé, on programme une ou plusieurs visites en sa compagnie et, parallèlement, on fait toute la lumière sur le bien : urbanisme, charges, futurs travaux éventuels ou, s'il s'agit d'un appartement intégré à une copropriété, p-v. des assemblées générales. C'est un accompagnement complet jusqu'à la vente, même si bien évidemment la déci-

sion finale revient à l'acheteur.

Est-ce que vos services sont accessibles au tout venant ?

Oui, parce que notre rémunération est proportionnelle au prix de vente, entre 1,5 et 2,5% de ce dernier. Ce qui veut dire : petit budget, petite rémunération. Par ailleurs, nous sommes en position de force pour négocier le prix de vente. Il arrive souvent que notre rémunération soit, en partie ou totalement, absorbée par le bénéfice de négociations. ●



Marie Palmblad, fondatrice de Searchlight.

Chasseurs d'appart'

Les nouveaux super-héros de l'immobilier

Les services des chasseurs immobiliers ne sont plus réservés à quelques privilégiés, bien au contraire.



PLUS D'INFOS SUR WWW.SEARCHLIGHT.BE

D.R. - SEARCHLIGHT