

## **1° Messieurs Eric MASSAT et Emmanuel CHOSSON, vous avez choisi le métier de Chasseur Immobilier, comment avez-vous découvert cette profession ? Et pourquoi l'avoir choisie ?**

Nous connaissions la profession de Chasseur Immobilier *via* un ami américain exerçant ce métier à New York et, par ailleurs, savions que la recherche d'appartements ou de maisons souffrait en France de vrais prestations au profit des acquéreurs, tout au moins à Toulouse jusqu'à la naissance, en juillet 2007, de **DOMICILIUM** (puisque le métier de Chasseur Immobilier a commencé d'émerger sur Paris en 2000/2001).

L'un d'entre nous avait, du reste, eu de grande difficulté à trouver sa maison et avait malheureusement expérimenté les désagréments d'une recherche synonyme de visites inutiles, de vendeurs très commerciaux peu soucieux des critères de recherche ; en résumé : une grande perte de temps et beaucoup de déception.

Cette conjonction d'éléments a contribué à faire germer en nous l'idée de créer une Société spécialisée dans la recherche immobilière sur Toulouse et la Haute-Garonne où aucune structure de ce type n'existait.

Au-delà de ce constat d'un manque de services destinées aux acquéreurs (particuliers, professionnels ou investisseurs n'ayant pas le temps de chercher, n'habitant pas sur place pour le faire ou, tout simplement, désireux d'être vraiment accompagné et conseillé dans leur démarche)... **DOMICILIUM** a également vu le jour car nous souhaitions changer d'horizon professionnel, aspirions à créer un projet commun, en utilisant aux mieux nos expériences respectives.

En effet, en tant qu'ancien Responsable Ressources Humaines au sein des groupes Thomson CSF, Thales et des Laboratoires Pierre Fabre, **Emmanuel CHOSSON** (Diplômé de l'ESSEC Management Paris La Défense et de l'Université Paul Sabatier de Toulouse) connaissait, notamment, les questions de mobilité professionnelle, de retour des expatriés.

Ancien Avocat au barreau de Toulouse, chargé d'enseignements et chercheur à l'Université des Sciences Sociales et à l'Institut d'Etudes Politiques de Toulouse, **Eric MASSAT** (Docteur en Droit) était, entre autre, spécialisé en droit de l'immobilier et de l'urbanisme.

Au-delà, intégrés à la vie économique et sociale toulousaine depuis de nombreuses années, intéressés par l'architecture, l'aménagement intérieur, plus généralement fort attachés à Toulouse, nous avons pensé pouvoir utilement proposer du conseil et une logique de service dans un secteur, l'immobilier, jusqu'ici *quasi* exclusivement tourné vers les vendeurs et non les acquéreurs.

## **Qu'aimez-vous dans votre métier ?**

Le conseil et le service sont les maîtres mots de notre activité, lesquels nécessitent une écoute réelle de nos clients, un goût prononcé pour le contact et la relation aux autres, autour de la construction d'un projet (à titre particulier pour l'achat d'un logement ou à titre professionnel pour la création d'une entreprise, l'implantation d'une société dans de nouveaux locaux, etc.).

C'est en grande partie cette dimension humaine qui, fondamentalement, nous fait aimer notre métier ; le souci d'accompagner nos clients, de partager et de contribuer au succès d'une étape décisive de leur existence privée ou professionnelle, de les guider dans un environnement parfois méconnu et trop souvent axé vers une logique marchande.

## **2° Depuis quand exercez-vous en tant que Chasseur et sur quel secteur géographique et typologique intervenez-vous ?**

La Société **DOMICILIUM** est née officiellement à la fin du premier semestre 2007.

Nous intervenons à titre principal sur Toulouse et la Haute-Garonne (31) ; sur les départements limitrophes en fonction des projets - étudiés au cas par cas - de nos clients : Gers (32), Tarn (81), Tarn et Garonne (82), Lot (46), Lot et Garonne (47), Ariège (09), Aveyron (12), Pyrénées Atlantiques (64), Aude (11), Pyrénées Orientales (66).

## **3° Si installés depuis + de 1 an : Que diriez-vous du marché de votre secteur géographique ?**

A l'image de la majorité des grandes villes française, le marché immobilier toulousain connaît depuis la fin de l'année 2008 un ralentissement au niveau du nombre de transactions, des délais parfois plus longs que par le passé pour mener à bien une mission, une crainte des acquéreurs (les particuliers primo accédant essentiellement) liée à une conjoncture économique, financière et bancaire délicate.

Pour autant, Toulouse et les principales villes de l'agglomération toulousaine (Blagnac, Balma, Labège, Colomiers, Tournefeuille, Castanet, Ramonville, L'Union, Saint-Orens, etc.) bénéficient d'un tissu économique globalement très favorable - entre autre autour de l'industrie aéronautique -, d'un nombre de nouveaux arrivants chaque année significatif, d'une jeunesse étudiante importante (deuxième pôle universitaire de France) source, également, de dynamisme.

La situation géographique de Toulouse (à la fois proche de la Méditerranée et de l'Océan, des Pyrénées, de l'Espagne, à une heure de Paris *via* les navettes Air France), son développement culturel constant, ses clubs sportifs et, de façon générale, son caractère festif, un climat et une douceur de vivre propre au Sud Ouest en font, aussi, un endroit très prisé.

De fait, l'économie locale et plus particulièrement le marché de l'immobilier y connaissent des soubresauts - lorsque ceux ci existent - beaucoup moins fort que dans d'autres villes.

Le centre ville, particulièrement l'hyper centre de Toulouse, est ainsi toujours très recherché par les particuliers (cadres moyens et supérieurs), par les professionnels (activités libérales et commerces notamment) ou les investisseurs.

La première, puis la deuxième couronne, ont également connue une expansion importante au cours des dernières années (le manque de logements dans Toulouse intra-muros a été et reste à l'origine de nombreux programmes immobiliers ; la recherche de maison avec jardin pour les familles s'agrandissant expliquent aussi cet engouement).

De fait, même si, logiquement, le centre ville connaît des tarifs de commercialisation plus élevés, une certaine harmonisation du prix au m2 a vu le jour entre les différents quartiers, tout au moins un nivellement des écarts (désormais moins importants qu'au début des années 2000) entre le centre et la périphérie.

Dans ce contexte, eu égard à un marché harmonisé où il s'avère globalement difficile de trouver un bien ayant un rapport qualité prix attractif, à une certaine rareté de mise en vente de biens de qualité, les acquéreurs désireux de recourir aux services de **DOMICILIUM** se révèlent être en progression.

#### **4) Selon vous, quelles sont les qualités indispensables à votre métier ?**

Parmi les qualités primordiales du chasseur immobilier figurent :

- une réelle capacité d'écoute de ses clients afin d'appréhender au mieux leur cahier des charges, cerner au plus près leurs besoins et, de fait, être rapidement efficace dans la recherche.
- un souci du dialogue permettant de réfléchir avec l'acquéreur à son projet, favorisant des conseils judicieux ; notamment pour les professionnels et les investisseurs à la recherche d'une stratégie d'implantation géographique ou en quête de rentabilité.
- une connaissance très approfondie du ou des secteurs où le chasseur intervient ; qu'il s'agisse des quartiers de sa ville, des acteurs de l'immobilier, des politiques urbaines, du tissu économique en général, etc.
- des outils de recherche performants couplés à une grande rigueur dans l'organisation du travail afin d'être réactif et, ce faisant, capable de saisir immédiatement les opportunités.
- un réseau dense de partenaires et de professionnels (agents immobiliers, notaires, architectes, conseillers financiers, banquiers, etc.) permettant de collaborer efficacement et rapidement.
- des connaissances juridiques (droit de l'immobilier, droit de l'urbanisme, droit des sociétés, etc.) dans la mesure où l'information et le conseil des clients s'avèrent essentiels lorsqu'on s'inscrit dans une logique de conseils... ce qui est le cas des chasseurs immobiliers.
- être animé par l'idée de service.

#### **5) D'après vous, quels sont les avantages, pour un nouvel acquéreur, de s'adresser à un chasseur immobilier ?**

A l'inverse d'un agent immobilier traditionnel, qui détient un mandat de vente pour le compte d'un vendeur, le chasseur immobilier agit, *via* un mandat de recherche, pour le compte de l'acquéreur et uniquement pour celui-ci.

Il offre ainsi à ce dernier - qui le plus souvent manque de temps (où ne veut pas en perdre) pour chercher, n'habite pas sur place pour le faire ou tout simplement souhaite bénéficier d'un service personnalisé - une palette de prestations comprenant par exemple :

- la délégation de la prospection : le chasseur immobilier procède à la recherche des biens en se substituant à son client ; il le décharge ainsi de démarches fastidieuses, de visites inutiles, donc lui fait gagner du temps.
- une recherche la plus exhaustive possible, sur la totalité du marché de l'immobilier (tous les particuliers, professionnels, promoteurs, notaires, marchands de biens, etc. susceptibles de vendre un bien pouvant correspondre à un cahier des charges précis) ; donc une probabilité très forte de trouver le bien correspondant réellement aux besoins de l'acquéreur.
- un accompagnement personnalisé et global : le chasseur est l'interlocuteur unique de l'acquéreur, de la phase de définition du besoin jusqu'à la signature de l'acte notarié ; il l'assiste continuellement en prenant en compte ses intérêts exclusif.
- un conseil le plus objectif possible : le chasseur immobilier, en effet, n'a pas de biens en stock, il ne cherche pas à écouler les produits de vendeurs et ne partage pas d'intérêts financiers avec ces derniers. Il dispose donc d'une totale neutralité dans le choix des biens qu'il présente à son client.
- une rémunération - conformément à la Loi - due à la seule condition que la mission soit remplie, donc uniquement lors de la signature de l'acte authentique de vente, au moment où l'acquéreur devient propriétaire ; ne serait-ce qu'à ce titre, le chasseur met donc tout en œuvre pour remplir sa mission.

Cette logique de service est d'autant plus avérée que le métier de chasseur immobilier, ou chasseur d'appartements, est désormais structuré autour d'une Fédération : la **Fédération Française des Chasseurs Immobiliers**.

La **FFCI** regroupe la majorité des vrais chasseurs, donc des professionnels de l'immobilier détenteurs d'une Carte Professionnelle délivrée par la Préfecture dont-ils dépendent géographiquement.

Lesquels chasseurs, de fait, exercent dans le respect d'une charte déontologique (garantissant neutralité, information, mandat écrit, transparence, confidentialité, etc.) et, bien sûr, de l'ensemble des principes juridiques fixés par le législateur, en l'occurrence la Loi Hoguet (Loi n°70-9 du 2 janvier 1970 réglementant la profession immobilière).

### **Coordonnées complètes :**

Eric MASSAT & Emmanuel CHOSSON

#### **DOMICILIUM**

**Conseil et Chasseur immobilier**

15 rue Saint-Bernard - 31000 TOULOUSE

Tel : 05 62 27 22 60

**[www.domicilium.fr](http://www.domicilium.fr)**