

Et si vous recouriez à un Chasseur Immobilier qui cherche, vous conseille et trouve pour vous ? Un concept Anglo-saxon qui commence à se développer dans notre pays...



Éric Massat
secrétaire FFCI



L'acquisition d'un bien immobilier

En provenance des pays anglo-saxons, notamment des USA, où l'activité de chasseur immobilier existe depuis 25 ans environ, cette profession se développe en France depuis le début des années 2000 autour d'une idée simple : le service de l'acquéreur.

Désormais structurée au sein d'une fédération - la Fédération Française des Chasseurs Immobiliers -, mise en avant de façon plus anecdotique par la Télévision via, notamment, une émission de la chaîne M6 - « Recherche appartement ou maison » -, les chasseurs accompagnent ainsi de plus en plus de personnes dans leurs projets immobiliers.

À l'écoute du particulier, le chasseur le conseille de façon objective, cherche pour lui de façon exhaustive sur l'intégralité du marché (vente par les agences, les particuliers, les promoteurs, les notaires, etc.), trouve le bien immobilier répondant précisément à son cahier des charges, le met en relation avec des partenaires qualifiés (banques, notaires, architectes, décorateurs, etc.).

Novatrice en France, cette activité, résolument tournée vers la recherche immobilière, diffère donc de celle d'un agent immobilier dont le rôle premier consiste à commercialiser les biens de son portefeuille clients, à défendre les intérêts du vendeur.

Avec un chasseur immobilier (ou chasseur d'appartements), la logique traditionnelle est inversée, c'est l'acquéreur qui est au centre de toutes les attentions !

De fait, de plus en plus de personnes recourent aux prestations offertes par un chasseur : celles qui manquent de temps pour effectuer une recherche immobilière de qualité, celles géographiquement éloignées (salariés mutés, investisseurs étrangers, expatriés de retour en France, personnes désireuses d'acquérir une résidence secondaire...), celles à mobilité réduite et, bien sûr, toutes les personnes appréciant le confort et l'efficacité d'un service

sur mesure, "clé en main".

Constat d'autant plus vrai à l'heure actuelle, dans un contexte de crise économique et immobilière, où les particuliers ont toujours besoin de plus de conseils, de services, et cela quelque soit leur recherche : appartement, villa, immeuble, terrain, fonds de commerce, local professionnel, villa, manoir, ferme, maison de maître, etc.

Il en résulte, logiquement, un accroissement du nombre des chasseurs immobiliers désormais présent sur l'ensemble du territoire.

Grandes ou plus petites, une majorité de villes sont concernées : Paris et l'Île de France, Marseille, Toulouse, Nantes, Lyon, Nîmes, Reims, Bordeaux, Aix en Provence, Lille, Quimper, Montpellier, etc.

LA FÉDÉRATION FRANÇAISE DES CHASSEURS IMMOBILIERS À MONTPELLIER

C'est dans ce contexte qu'est née en 2007 la Fédération Française des Chasseurs Immobiliers



(FFCI), dont la Convention annuelle à lieu cette année, justement, à Montpellier (le 27 mars prochain pour une journée de travail et d'échange entre ses membres).

Cette Fédération représente institutionnellement ces adhérents auprès des pouvoirs publics, les regroupe et crée entre eux un réseau efficace dans l'intérêt des particuliers puisqu'elle s'assure, notamment, du professionnalisme de ses membres.

Les chasseurs immobiliers membres de la FFCI exercent, en effet, leur métier en conformité avec la Loi Hoguet qui réglemente en France les professions immobilières.

Ainsi, ces chasseurs sont détenteurs d'une Carte Professionnelle délivrée par la Préfecture dont ils dépendent géographiquement.

Ils travaillent sur la base d'un engagement contractuel écrit, clair et précis : un mandat de recherche qui définit leur mission, leurs obligations et leur rémunération.

À ce sujet, et toujours dans un strict respect de la législation, les chasseurs de la FFCI ne perçoivent aucun frais de dossier ou une quelconque autre rémunération avant l'accomplissement total de leur mission.

La seule rémunération d'un chasseur immobilier (un pourcentage du montant de la transaction : selon le projet, souvent entre 2,5% et 5%) intervient, en effet, lors de la signature de l'acte authentique de vente devant le notaire, c'est-à-dire au moment où l'acquéreur devient propriétaire, donc uniquement en cas de réussite finale de la mission confiée au chasseur.

Enfin, les chasseurs de la FFCI exercent dans le respect d'une charte déontologique qui garantit, entre autres, la neutralité, une information continue, une transparence totale, une confidentialité absolue, une rigueur constante avec les partenaires professionnels de l'immobilier. Pour en savoir plus sur ce métier novateur et ses acteurs, voici le site de la FFCI : www.federation-chasseurs-immobiliers.com