

Une fédération pour les chasseurs

On les appelle chasseurs immobiliers ou spécialistes de la recherche immobilière. Leur rôle ? Trouver le bien en adéquation avec les besoins et désirs d'un acquéreur potentiel. Les premières sociétés de ce type ouvrent leur porte voilà six ans. Elles sont de plus en plus nombreuses en France, mais toutes ne respectent pas la Loi Hoguet. Face à ce constat, des professionnels ont décidé de constituer la Fédération Française des Chasseurs Immobiliers. « Elle assure des missions de développement, de représentation et de défense de l'éthique de la nouvelle profession », explique Valérie Grispan. La spécialiste rappelle que le chasseur immobilier doit se trouver en possession de sa carte professionnelle et offrir un certain nombre de garanties. De même, il ne peut prétendre à aucune prise de fond avant la signature de l'acte. S'il se place essentiellement du point de vue de l'acheteur, il se réserve le droit de prendre certains mandats de vente de façon à totalement cadrer son client, notamment lorsque l'achat est prévu après une première cession. Quand on interroge Valérie Grispan sur le positionnement des chasseurs par rapport aux agents immobiliers, elle y voit une complémentarité plus qu'une concurrence. « Il arrive fréquemment que, dans leur quête, mes confrères aient à pousser la porte des agences et que la vente réalisée ensuite profite aux deux parties. » **Renseignements au 04 67 72 44 02.**

A FEDERATION FOR HUNTERS They are called house hunters or property search specialists. Their role ? To find the property that matches the needs and desires of a potential buyer. The first companies of this type were founded some six years ago and their numbers are increasing in France. But not all of them comply with the 'Hoguet' Act. So, property professionals decided to found the Fédération Française des Chasseurs Immobiliers, with the mission of "developing, representing and defending the ethics of this new profession," explains Valérie Grispan. She reminds us that a house hunter must have a professional licence and offer a certain number of guarantees. Similarly, they can claim no money before the deed is signed. Usually positioned on the buyer's side, a house hunter reserves the right to accept some sales agency contracts in order to provide a full service to their client, particularly where a purchase is scheduled to follow a sale. Valérie Grispan sees house hunters as playing a complementary role to that of estate agents, rather than being competitors : "My colleagues' searches frequently take them into estate agencies, with the subsequent sale benefiting both parties."