



La chasse : une opportunité à saisir pour les agents immobiliers ?



Démocratisé par la télévision, le métier de chasseur immobilier est loin d'être nouveau. Depuis quelques années, ce marché de niche est bousculé par des start-up qui se distinguent par des commissions « low cost ». Face au phénomène, certaines agences immobilières commencent, elles-aussi, à proposer des prestations de chasse aux acquéreurs. Opération marketing, levier de développement ou mission impossible ?

Agent et chasseur : des professions avant tout complémentaires

Répondre aux besoins des acquéreurs ou se plier aux souhaits des vendeurs. A première vue, les deux démarches ne semblent pas si différentes. Ce n'est pourtant pas l'avis des principaux intéressés. " *Dans notre métier, il est indispensable d'avoir un solide réseau d'agences immobilières et d'être capable d'offrir un service totalement personnalisé aux clients. La différence se fait aussi sur la performance de nos outils informatiques* ", expliquent Céline Thieriet et Georges-Louis Duquesne, co-dirigeants de Perle Rare, un cabinet historique de chasse immobilière implanté à Paris et regroupant une vingtaine de collaborateurs. Car le principal challenge du chasseur consiste à savoir qu'un bien est en vente avant la mise en ligne de l'annonce pour avoir la primeur de la visite. Pour Lydia Viallon, directrice de l'agence Bumper, basée à Lyon, faire de la chasse immobilière est inimaginable. " *C'est un métier différent du nôtre. Les agences qui signent à la fois des mandats de recherche et de vente sont dans un conflit d'intérêt. En revanche, nous sommes ravis quand un chasseur nous appelle, car on sait que les clients seront qualifiés et que le dossier de financement a été validé* ", explique-t-elle. Il



[Visualiser l'article](#)

est en effet compliqué d'imaginer qu'un agent immobilier puisse facilement parvenir à accéder au portefeuille de biens de ses concurrents, en dépit de sa casquette de chasseur.

De nouveaux modèles émergent

S'il existe deux fédérations qui encadrent la profession (la FFCI et la FNCI), regroupant chacune quelques dizaines d'adhérents, il est difficile d'évaluer le nombre précis de chasseurs immobiliers français tant le marché est atomisé. " 100 chasseurs indépendants adhèrent à notre plateforme ; nous sommes présents dans les 10 plus grandes agglomérations françaises et commençons à nous développer dans des villes moyennes comme Grenoble ou Annecy ", explique Frédéric Bourelly, CEO de Mon Chasseur Immo, qui s'apparente à un réseau de mandataires « côté acquéreurs ». Comme son principal concurrent Je Rêve d'une Maison, cette start-up qui a levé plus de 4 millions d'euros depuis sa création, est arrivée tambour battant sur le marché feutré de la chasse immobilière, avec des vellétés de croissance rapide et des tarifs compétitifs : entre 1 et 3 % du prix d'achat du bien, contre 2 à 4,5 % en moyenne chez les chasseurs « traditionnels ». Chez Mon Chasseur Immo, les chasseurs touchent jusqu'à 70 % du montant de la commission facturée à l'acquéreur. Un segment moins rémunérateur que la transaction, donc. Mais qui, pourtant, commence à tenter certains agents commerciaux.

Quelles conditions pour se lancer ?

Depuis deux ans, le [réseau](#) immobilier [Espaces Atypiques](#) propose des prestations de chasse dans une dizaine de ses agences. " Même si nos conseillers de vente sont bien sûr en contact avec les acquéreurs, nous voulions leur proposer un service dédié, pour mieux les accompagner. L'objectif final est de mieux servir le client. Notre fonctionnement se rapproche du modèle américain ", explique le dirigeant fondateur, Julien Haussy. Pour cela, il s'appuie sur des spécialistes, qui ne font pas de transaction, dont le profil est un peu différent des agents [immobiliers](#) : " plus psychologique, souvent féminin, avec un très fort sens du service" , explique-t-il. Moins « commerciaux », en somme... Chez Perle Rare également, la grande majorité des chasseurs sont des chasseuses. Mon Chasseur Immobilier explique que moins de 20 % de ses mandataires sont d'anciens agents immobiliers. De son côté, [Espaces Atypiques](#) assure que ses chasseurs sont toujours bien accueillis par les confrères. " Grâce à notre positionnement sur les biens atypiques, nous ne sommes pas perçus comme une agence classique. Nous rassurons les agences avec un document dans lequel on s'engage à ne pas traiter directement avec les vendeurs ", conclut Julien Haussy.

Pour maintenir la confiance, la contractualisation apparaît en effet comme une condition sine qua non... Dans tous les cas, si devenir « chasseur » est une piste potentielle de reconversion professionnelle pour un agent immobilier, il semble illusoire de cumuler les deux activités.