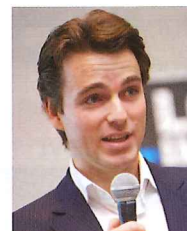


réflexion

Chasseur de biens : un métier qui ne connaît pas la crise



propos de Christophe de Viron (idealHome)
recueillis par Evelyne Gielen

R.I. : Comment êtes-vous devenu chasseur de biens ?

J'ai travaillé pendant plusieurs années en tant qu'agent immobilier. Mais avec le temps, j'avais l'impression d'être considéré comme « un ouvreuse de portes » et de ne pas être écouté. Par contre, quand mes amis ou connaissances cherchaient à acheter, ils étaient toute ouïe et même demandeurs de conseils. Je me suis dit qu'il y avait un créneau à prendre et surtout un métier plus valorisé.



R.I. : 4 ans plus tard, quel bilan faites-vous ?

Si dans les pays anglo-saxons, le « property finding » existe depuis plus de 20 ans, chez nous il n'est réellement présent que dans les grandes villes comme Bruxelles. On ne peut pas parler de « boom » mais bien de « croissance constante ». Nous sommes maintenant 3 chasseurs dans notre bureau (« bureau » par distinction avec « agence »), et on est accueilli par les vendeurs avec sourire.

R.I. : Y a-t-il beaucoup de concurrence ?

Non, nous devons être une dizaine de chasseurs à Bruxelles répartis sur 2 à 3 bureaux. C'est super mais d'un autre côté, avoir plus de concurrence serait bénéfique. Cela ferait parler encore

d'avantage du métier et susciterait plus d'intérêts à acheter de la part des investisseurs dormants. Tout bénéfique pour le marché immobilier.

R.I. : Faut-il être IPI pour être chasseur de biens ?

Oui, à partir du moment où l'on donne des conseils dans le cadre d'un achat (ou d'une vente), et que l'on est indépendant, on doit obligatoirement être agréé IPI.

R.I. : Qui sont vos clients ?

Les jeunes entre 25 et 40 ans, qui n'ont pas le temps, ou l'envie de chercher, qui n'ont pas encore d'expérience dans l'achat, et qui sont souvent plus ouverts aux nouvelles approches. Nous avons également des expatriés, qui connaissent déjà ce service dans leur pays d'origine, et des célibataires qui ont parfois peur de se faire « arnaquer » lors d'une transaction de cette importance.

R.I. : Pour quel type de biens ?

Dans 90% des cas, pour l'achat, et dans 10% pour la location. Mais contrairement à ce que l'on pourrait croire, il ne s'agit pas de recherches d'exception. La majorité des achats se situent entre 200.000 € et 500.000 €.

R.I. : Quels services offrez-vous ?

Du sur-mesure, de la « haute-couture immobilière » ! Notre métier est de sélectionner les biens et d'accompagner les acheteurs tout au long du processus,



jusqu'à l'acte authentique.

De l'urbanisme aux relevés de compteurs, en passant par les carnets d'adresse d'entrepreneurs, notre offre est complète, et surtout très personnalisée.

R.I. : Vous arrive-t-il de refuser des demandes?

C'est la condition sine qua pour réaliser avec succès les contrats : savoir dire non aux demandes irréalistes. Nous ne sommes pas faiseurs de miracles. Nous posons en amont beaucoup de questions aux demandeurs.

R.I. : Quel type de contrat utilisez-vous ?

Celui établi avec l'aide d'un avocat et correspondant à nos services. Nos contrats sont tous exclusifs. L'exclusivité nous permet d'offrir de la qualité et de nombreux services à nos clients. Mais elle implique aussi que nous ne gérons pas plus de 4 à 5 demandes à la fois par chasseur.

R.I. : Quels sont vos tarifs ?

Nos commissions varient entre 2% et 3% htva du prix d'achat (en fonction du montant et de la difficulté prévisible de la recherche). Pour les locations, nous demandons un mois de loyer htva avec un minimum de 1.000 € htva. Bien entendu, ces taux sont convertis tvac pour les clients.

R.I. : Quelle garantie de paiement avez-vous ?

Nos honoraires ne sont dus qu'en cas de succès et sont versés lors de la signature de l'acte authentique par le notaire, ce qui est stipulé dans nos missions de recherche. Mais les clients sont souvent tellement contents qu'on leurs a trouvé quelque chose, que ils nous payent régulièrement l'intégralité de nos honoraires avant l'acte.

Toutefois, en pratique, nous demandons un montant symbolique mensuel déductible de leur facture finale, afin qu'ils restent dynamiques dans leurs recherches. Ceci nous montre leur motivation réelle à l'achat et valorise surtout notre travail, de par la compensation financière.

R.I. : Que se passe-t-il si vous ne trouvez pas ?

Ca n'arrive pas ! Nous sommes sélectifs à la prise de missions afin de ne pas rencontrer ce cas de figure. Si les clients ne nous demandent pas la lune, en général, on trouve. Il peut évidemment arriver qu'un client mette un terme à ses recherches pour cause de départ à l'étranger ou raison familiale, mais cela reste exceptionnel.

R.I. : Et si l'acheteur trouve par lui-même ?

Nous n'avons jamais eu le cas jusqu'à présent. On leur explique clairement que, s'ils viennent chez nous, ce n'est pas pour chercher eux de leur côté. Et puis, on est plus rapide qu'eux !

R.I. : Comment êtes-vous accueilli par les vendeurs ?

Bien puisque nous ne sommes pas rémunérés par eux, mais entièrement par les acheteurs. Dans 50% des cas, il s'agit d'agences et dans 50% d'autres de propriétaires. Ces derniers sont plus enclins aujourd'hui à nous ouvrir leur porte car notre travail est mieux connu : on en parle dans les médias. On ne doit plus passer vingt minutes au téléphone à expliquer notre métier comme auparavant.

R.I. : Quel dernier conseil nous donnez-vous ?

Celui de « choisir son camp ». Si nous sommes bien accueillis par les propriétaires c'est parce nous ne sommes pas « agents immobiliers vendeurs » : Nous n'acceptons aucune mission de vente. Et si les propriétaires ont un doute sur notre métier, nous les invitons à aller voir notre site internet pour s'en assurer. Etre à la fois « agent vendeur » et « agent acheteur (chasseur de biens) » crée, outre une confusion néfaste à toute entreprise, un conflit d'intérêt aux yeux des particuliers.

Enfin, le « property hunting » ne doit pas être présenté comme un service d'une agence traditionnelle mais comme un vrai métier. Sans quoi, une fois de plus, il ne sera pas correctement rémunéré et donc valorisé. ■