

Accès contenus : Inscription accès réservé : [cliquez ici !](#)

30/06/2009

Accueil**Agenda VIP****People****Art de vivre**

- Coup de Coeur
- Evénements
- Gastronomie
- Golf Club
- les étoilés
- New Places

Business

- Economie
- Portraits
- Sport

Culture

- Art
- Cinéma
- Danse
- Exposition
- Livres
- Musées
- Musique

Evasion

- Aventure
- Hotels
- Luxe
- Voyages
- Week End

Tendances

- Automobile
- Beauté
- Boutiques
- Décoration
- Défilé de Mode
- Mode
- Mode-Deco
- People

Archives

- Concept
- Support pub / mag.
- L'équipe
- Contacts

Partenaire VIP**Catégorie : Business > Economie****Le chasseur d'appartements un traqueur de biens pas comme les autres**

Vous souhaitez acquérir un pied-à-terre ou un appartement familial sur Paris, mais vous n'habitez pas la capitale ?

Votre agenda affiche « complet » jusqu'en 2010 et vous n'avez pas le temps de décortiquer les annonces et contacter les agences immobilières ? Vous refusez de vous perdre dans la spirale infernale de visites infructueuses?

Depuis une dizaine d'année en France, en dehors des agents immobiliers et les notaires, un nouveau type de prestataires se propose de soulager vos peines et de trouver « la perle rare » à votre place.

Le chasseur d'appartements enquête, visite et sélectionne des produits à votre place, devient votre conseiller privilégié en termes de décoration et d'architecture et son dévouement peut aller jusqu'à signer l'acte de vente en votre nom ou inscrire vos enfants dans la nouvelle école du quartier.

Une petite enquête auprès de Christine Pelosse, fondatrice du Cabinet Homelike Home nous a permis d'en savoir un peu plus sur ce nouveau métier, importé des pays anglo-saxons.

L'établissement d'un cahier de charges : une étape cruciale

Le Cahier de charges est l'outil indispensable pour que votre recherche puisse être efficace en votre absence. Au delà d'une simple énumération des critères objectifs de votre recherche (surface en m2, nombre de pièces, exposition, étage), il permet d'affiner vos exigences, préférences, goûts et extravagances qui sont bien souvent les éléments déterminants le moment venu. « Acquérir un bien immobilier est l'achat le plus important de la vie d'une personne et donc le rôle de ce questionnaire est de pousser nos clients dans leurs retranchements, et faire en sorte qu'à la fin on arrive à dresser un portrait d'appartement « idéal » », nous confie Christine Pel

l'« Acheteur » Dans le cadre du mandat exclusif de trois mois reconductible, Homelike Home s'engage à vous présenter une dizaine d'appartements en moyenne. « On privilégie les visites de qualité à la quantité en se concentrant uniquement sur les produits qui se rapprochent

le plus du cahier de charges de nos clients ! », précise Christine.

Un code d'accès personnalisé vous permettra de consulter sur le site de votre mandataire le compte rendu de chaque visite faite par le chasseur à votre place. La description des caractéristiques aussi bien de l'appartement que de l'immeuble qui l'héberge son décrites en toute transparence, avec leurs points forts et points faibles, et sont complétées par de visuels. « A la différence des agences immobilières qui essaient d'ajuster l'offre et la demande, nous nous positionnons toujours du côté de l'acheteur, en présentant le bien tel qu'il est, avec ses qualités et ses défauts ».

Pas de surprises donc : le boulevard brillant au-dessous de votre sublime palace ou le mur rapproché en face de votre fenêtre - vous en serez informés bien avant votre déplacement.

Un service complet : de l'investigation sur le terrain au conseil, l'expertise, et l'accompagnement administratif

Portraits

LCY, passionaria de l'humanitaire...

Coup de Coeur

iDTGV

Hotels

Un Hôtel idéal et très design à Paris...

Gastronomie

Brazier la voie Royale

Coup de Coeur

Passé le message à ton voisin...



Au delà de la mission principale de recherche, une véritable expertise est proposée aussi bien en amont (sur la valeur réelle et ajoutée d'un appartement), qu'en aval (pour les éventuels travaux d'amélioration ou de décoration avec une estimation de leur coût réel).

Une assistance administrative est également possible lors de l'acte de vente (collecte des documents nécessaires, accompagnement chez le notaire qui peut aller jusqu'à la substitution au client pour une signature définitive (cas fréquent surtout en ce qui concerne les studios d'investissement). Certains cabinets de chasseurs immobiliers peuvent même s'occuper du plan de financement...

Le service reste gratuit jusqu'à la transaction, puis son coût varie entre 2,5% du prix de la vente, si l'appartement est trouvé via un intermédiaire - agence ou notaire) et 4,5%, s'il est déniché directement auprès de l'ancien propriétaire.

La gratuité de la prestation demande en contrepartie une grande réactivité de la part des clients. « Quant on fait déplacer la personne c'est parce que cela correspond à 90 % à ses critères. Dans ces temps de crise, il nous arrive parfois de faire nous-mêmes l'offre à la place de notre client tout simplement parce que le lendemain il sera déjà trop tard ». Une collaboration qui demande au couple « professionnel-acheteur » une base de confiance plus importante, mais qui en vaut certainement la peine...

Cabinet Homelike Home :
<http://www.homelikehome.com/>

Fédération nationale des Chasseurs Immobiliers:
<http://www.fnci.fr/>

Accueil



INVECTO pour PRESTIGE & PARIS INTERNATIONAL magazines - © Copyright