



## Profession : Chasseur Immobilier

« Nous ne sommes pas une agence immobilière, nous sommes spécialistes en recherche immobilière. »



Entretien avec Julien Dessauny,  
Marc-Olivier van Bellinghen et James Goffin.

### ■ Qu'est-ce qui vous différencie d'une agence immobilière ?

Premièrement, nous proposons un service sur mesure exclusivement destiné aux acquéreurs ou locataires. Nous travaillons sur la personne et ses besoins, pas sur un produit et sa commercialisation pour le compte de propriétaires. D'où notre totale objectivité.

Deuxièmement, nous sommes en mesure de prospecter l'intégralité du marché. D'une part, nous collaborons déjà avec tous les particuliers. Cette collaboration s'étend d'autre part à pas moins de 700 partenaires professionnels de l'immobilier, à savoir les marchands de bien, les notaires, les promoteurs, les gestionnaires de patrimoine ainsi que les agences immobilières qui, contrairement à ce qu'on pourrait penser, sont demandeurs étant donné que nous pouvons les aider à écouler leur portefeuille de biens. Cela nous amène d'ailleurs à disposer de biens en primeur, avant que ceux-ci fassent l'objet d'une publicité. Notre prospection nous permet aussi de trouver 50% des biens immobiliers hors agence. Le spectre est large ! Nous n'avons donc pas de biens en portefeuille. Nous détenons des informations, et un gros carnet d'adresses...

### ■ Toute personne ayant un bien à vendre peut donc vous le communiquer ?

Absolument. Notre site [www.propertyhunter.be](http://www.propertyhunter.be) permet d'ailleurs à quiconque, particulier ou professionnel, de nous proposer un bien qui sera peut-être le bien qu'un de nos clients recherche ! Et ces personnes ou agences ne nous devront aucune commission, puisque nous sommes rémunérés en amont par nos clients acheteurs ou locataires.

### ■ Quelles sont les motivations de vos clients à faire appel à vos services ?

Nos clients sont des personnes qui savent ce qu'elles recherchent mais qui soit n'ont pas le temps de chercher correctement – ce qui se généralise au vu de nos rythmes de vie – soit ne sont pas en mesure de le faire parce qu'elles résident à l'étranger, soit encore se sentent démunies face au marché. Dans tous les cas, ces personnes sont assurées de recevoir des offres totalement personnalisées. Nous sommes 8 collaborateurs-chasseurs, et chacun d'entre nous travaille seulement sur 3 à 4 dossiers simultanément, ce qui signifie que nous consacrons chacun au minimum 25% de notre temps à chaque dossier. Nous faisons du qualitatif, pas du quantitatif.

### ■ Vous offrez en quelque sorte du temps et des opportunités à vos clients ?

Absolument, mais notre mission inclut beaucoup d'autres choses. En tant que consultants, nous conseillons et assistons nos

clients pour que leur achat se fasse en toute sécurité, et nous les accompagnons tout au long du processus, jusqu'à la signature de l'acte chez le notaire. Et nous les aidons à acheter à un prix juste, car en tant qu'expert immobilier, nous savons estimer un bien. Et nous savons aussi négocier.

### ■ Combien de biens faites-vous visiter à vos clients en moyenne ?

Pour que nos clients trouvent leur bonheur, 3 à maximum 8 visites suffisent en moyenne. Auparavant, le chasseur en aura visité entre 10 et 60, selon la nature et la difficulté de la recherche. Durant ce temps, nos clients peuvent tranquillement voir l'avancée de nos recherches et nous donner leur feedback grâce à leur espace personnel en ligne. L'objectif, c'est qu'ils n'aient en finalité qu'un minimum de biens à visiter pour choisir le bien qu'ils décideront d'acheter. C'est bien entendu là aussi que nous leur apportons notre expertise de conseil.

### ■ Quel est votre bilan après cinq ans d'activité ?

Les chiffres parlent d'eux-mêmes : 500 clients satisfaits et un taux de réussite de 9 sur 10, dans un délai moyen de 6 semaines. Et nous avons aussi l'honneur d'être élu Meilleur Chasseur Immobilier de Belgique depuis 4 années de suite. Qui dit mieux ?

