



À la chasse au bien d'investissement

Et si vous déléguiez la recherche de votre bien d'investissement à un chasseur immobilier? Travail prémâché, moins de stress, plus d'opportunités... Quel est le prix de cette tranquillité?

Trouver un bien d'investissement, au bon prix et qui offre des perspectives de rendement réalistes, ce n'est pas "si" facile. D'autant plus quand, comme à Bruxelles, les biens de ce type s'arrachent comme des petits pains. Si vous

avez décidé d'investir, que vous êtes pressé, que vous n'y connaissez rien ou que vous n'avez simplement pas de temps à consacrer à vos recherches, pourquoi ne pas faire appel à un **chasseur immobilier**? Le concept, encore assez rare dans notre pays, était à l'origine plutôt destiné aux habitations principales. Mais depuis quelques années, les quelques "chasseurs" actifs à Bruxelles et en Wallonie reçoivent de plus en plus de demandes pour des biens d'investissement.

Des biens "introuvables"

C'est notamment le cas chez le pionnier bruxellois **Property Hunter**, actif depuis une dizaine d'années. " *Les investisseurs se tournent vers nous parce qu'ils n'ont pas le temps de chercher et parce que nous leur présentons des opportunités qu'ils n'auraient pas pu trouver tout seuls*", explique ainsi James Goffin, cofondateur de l'entreprise. **Le gros atout d'un chasseur immobilier, c'est en effet son réseau**: agences immobilières, marchands de biens, notaires, syndics, gestionnaires de biens, etc. Un grand nombre de biens qui font l'objet d'une transaction grâce à un chasseur immobilier sont de fait "hors marché", comprenez qu'ils ne sont pas présents sur les sites d'annonces classiques.

Mais le deuxième avantage du chasseur, par rapport à vous, c'est **le temps qu'il peut consacrer à la recherche**. " *Un chasseur immobilier passe environ un quart de son temps sur le dossier d'un client*", explique Morgane Houart, qui gère **Real Stone Invest**, une société entièrement spécialisée dans la chasse aux pépites immobilières pour les investisseurs. Cela lui laisse donc l'opportunité d'aller loin dans sa recherche. " *Par exemple, un client peut nous demander de lui trouver un **immeuble de rapport** à un endroit très précis. On écrit des courriers que l'on met dans les boîtes aux lettres, on recherche le nom du propriétaire via le cadastre et on lui indique que l'un de nos clients est à la recherche d'un bien comme le sien*", poursuit-elle. Par ailleurs, étant donné que certains biens partent extrêmement vite, le chasseur peut souvent être le premier sur la balle, là où vous devrez attendre votre prochain jour de congé pour effectuer une visite.

Check-list

Le chasseur immobilier se substitue à son client. Une fois les **critères** établis — et la **faisabilité du projet** confirmée — c'est lui qui fait les **pré-visites de biens**, il reprend des photos, des mesures, vérifie le toit, les châssis, l'humidité, rassemble les différents baux, bref, tout ce que le futur acheteur a besoin de savoir pour ne pas se tromper. Une fois un potentiel bien identifié, le chasseur immobilier pousse plus loin les **vérifications** avant que le client ne

passé à l'offre: derniers rapports d'assemblée générale dans le cas d'une copropriété, vérification de la conformité urbanistique, etc. " *Il faut sécuriser l'investissement. S'il y a des travaux à faire, nous faisons venir un entrepreneur pour estimer le coût des travaux. Nous vérifions à la commune si aucun immeuble en construction n'est prévu juste à côté, etc.*", explique James Goffin.

La tranquillité, à quel prix?

Bien sûr, faire appel à un chasseur immobilier a un prix. Dans une optique d'investissement, cela peut représenter un frein, étant donné qu'il faut compter **3% de commission (+ TVA de 21%) sur le prix d'achat du bien**. Se faire rémunérer par l'acquéreur est naturellement la garantie de l'indépendance du chasseur. Mais selon James Goffin, " *c'est le prix pour ne pas se tromper...*". Cela a clairement de la valeur pour les investisseurs débordés ou ceux qui ne connaissent pas le marché (les expatriés, les étrangers, etc.)

Frédéric Riat, fondateur de **Agreed**, fonctionne avec un mode de rémunération plus atypique. " *La base fixe est de 1% HTVA du prix d'achat, majorée d'une part variable de 30% sur la marge négociée*", explique-t-il. De fait, son travail est divisé en deux phases: la recherche du bien, et ensuite la négociation du prix. En sachant toutefois que dans le domaine de l'investissement, les prix sont plus difficilement négociables étant donné l'appétit des investisseurs.

Par ailleurs, pour entamer les recherches, les chasseurs immobiliers demandent un **acompte de 500 euros, déductible de la facture finale**. Si les recherches n'ont pas abouti (ce qui semble rare selon ceux que nous avons interrogés, étant donné que leur rémunération est uniquement liée à la réussite d'une mission), cette somme est perdue pour le client.

De plus, il existe souvent un **contrat d'exclusivité** entre le chasseur immobilier et son client. Ce dernier n'a donc pas le droit d'acheter de son côté pendant toute la durée du contrat, en général trois mois.

27 janvier 2018 06:20

© MonArgent

Isabelle Dykmans

Plus d'articles :