

Sa mission : trouver le bien de vos rêves

Métier | L'experte Valérie Grispan a créé son cabinet de chasse immobilière en 2002.



■ Une carte professionnelle, délivrée par les CCI, est obligatoire pour exercer cette activité. LUCIE RACHIDI

Le regard affûté, elle vise toujours juste. Ou presque. « J'ai un taux de transformation de 95% à 98% ». Ce vendredi après-midi grincheux, Valérie Grispan ne sillonne pas les rues du Clapas en quête d'une proie. Chercher la perle rare est pourtant son quotidien. Surtout depuis qu'elle a fondé, en 2002, Interface patrimoine, son cabinet de chasse immobilière, installé rue Baden-Powell. « L'idée a germé à force de croiser des clients demandeurs d'une prise en charge que je ne pouvais satisfaire quand j'étais agent immobilier. »

Une profession qu'elle a exercée treize années durant. Mais depuis quatorze ans, elle a changé son fusil d'épaule. Pour cibler un « métier passion qui demande empathie, connaissances juridiques, notions de marketing, un bon réseau et, avant tout, d'aimer les gens ». Tout en gardant dans sa ligne de mire que « l'agent est mandaté pour vendre un bien alors que le chasseur est mandaté par l'acheteur pour le trouver. Et c'est lui qui le rémunère, selon des honoraires librement fixés comme pour tout professionnel de l'immobilier. »

« Un service personnalisé qui prend en compte le côté subjectif de la recherche »

Valérie Grispan

De fait, ce « service personnalisé qui prend en compte le côté subjectif de la recherche, le mode de vie et les besoins des clients » ne doit être ni rétribué ni défrayé sans l'accomplissement de la mission. C'est-à-dire « quand l'acte de vente est signé chez le notaire. Et pas avant ! »

Ce métier est aussi pour la professionnelle,

native de Montpellier, l'occasion d'aiguiser son appétence pour « la découverte d'autres univers, d'autres cultures » et les langues étrangères. « J'aime travailler l'anglais, l'espagnol ou l'italien. Je me focalise donc sur les étrangers. Mais jamais plus de cinq recherches simultanées. L'avantage aussi est d'œuvrer en exclusivité. On peut donner toutes les informations et montrer les qualités et défauts du bien correspondant aux critères demandés sans avoir la crainte que le client traite directement avec le propriétaire. Une déconvenue qui peut arriver quand on est agent. »

Avec, au détour d'une « nouvelle aventure », des recherches insolites comme « le mas que je dois trouver avec un grand terrain car le client souhaite y installer des yourtes. Ou ces Anglais qui voulaient un pied-à-terre et ont finalement acheté une résidence principale. Ils ont doublé leur budget pour vivre ici ! » Des profils aux horizons variés pour les demandeurs. Outre les étrangers, des familles, des retraités « éprouvant le besoin d'être accompagnés dans ce qui est souvent leur dernier achat » font appel à ses services.

Mais prenez garde à l'évocation de ces émissions de télé-réalité qui fleurissent sur nos écrans. Au risque de braquer le chasseur. « Ce sont des gens que je n'ai jamais croisés. Je ne suis pas certaine que ça serve la profession. Expliquez-moi comment on peut faire des visites sans avoir identifié précisément les besoins des clients ? D'ailleurs, TF1 m'avait proposé de participer à un projet similaire. J'ai refusé. » Beau geste !

MICHAËL MEILLER

redac.montpellier@midilibre.com

► Plus d'infos : www.interfacepatrimoine.com

Une profession réglementée

Très répandue aux États-Unis, l'activité de chasseur immobilier a percé dans l'Hexagone, d'abord à Paris, avant de s'étendre en province, il y a une quinzaine d'années.

Pionnière à Montpellier, Valérie Grispan a cofondé la Fédération française des chasseurs immobiliers, qui compte une trentaine de membres et dont elle est, à ce jour, vice-présidente.

Une activité qui demande « beaucoup de psychologie »

Comme tout métier de l'immobilier, celui-ci est réglementé par la loi Hoguet du 2 janvier 1970 et nécessite l'obtention d'une carte professionnelle, renouvelable tous les trois ans. Avec « validation de diplômes d'un niveau BTS au minimum dans les domaines juridique, économique ou commercial ou d'un certain nombre d'années d'expériences professionnelles et de formation continue annuelle obligatoire », précise Valérie Grispan.

Depuis le 1^{er} juillet 2015, les CCI ont autorité pour délivrer ledit sésame, une compétence transférée des préfetures. Le numéro de la carte et son lieu de délivrance doivent figurer sur tous les documents professionnels, contrats et correspondance. À charge aux clients de « bien vérifier que le chasseur en possède une ».

Outre le cabinet de Valérie Grispan, d'autres spécialistes proposent cette prestation dans le Clapas et ses alentours. Altamura immobilier, Chasseur immo, Net acheteur, Detectimmobilier ou encore Fokus immobilier pour ne citer qu'eux. Une activité que « chacun exerce en fonction de sa personnalité et qui demande beaucoup de psychologie ». Mais pour l'œil expert de Valérie Grispan, un bon chasseur est avant tout « celui qui s'approprie le projet de l'acquéreur comme si c'était le sien ».

► Plus de renseignements : www.federation-chasseurs-immobiliers.com et montpellier.cci.fr.