

# MAIN DANS LA MAIN AVEC MON CHASSEUR IMMO

La plateforme 100 % dédiée aux acheteurs veut collaborer avec les agences immobilières pour un meilleur service client.



Frédéric Bourelly, fondateur de Mon Chasseur Immo

L’agent immobilier est avant tout au service du vendeur. Le chasseur immobilier défend, lui, les intérêts de l’acheteur. À chacun son client, à chacun son domaine... Pourtant, ces deux professionnels de l’immobilier ont intérêt à travailler ensemble.

### Une transaction qui aboutit dans 96 % des cas

Avec Mon Chasseur Immo, qui accompagne les acheteurs de A à Z, ces derniers visitent seulement entre deux et trois biens avant de se décider. Imaginez le temps gagné pour les

agences. Autre avantage : l’intervention d’un chasseur immobilier permet de faciliter la négociation. Grâce à lui, les tensions entre les parties sont moins palpables, les discussions facilitées, la transaction devient ainsi plus fluide, plus sereine pour tout le monde. Un chiffre qui ne trompe pas permet de se faire une petite idée de ce qu’apporte un chasseur dans une transaction : chez Mon Chasseur Immo, le taux de compromis qui aboutissent à un acte notarié est de 96 % contre 80 % en moyenne. Soit 16 % de transactions en plus pour les agences ! Ceci est loin

d’être négligeable quand on connaît la somme des efforts à fournir en amont pour signer un mandat de vente et tous les risques que court une agence quand celui-ci n’est pas exclusif...

### Un service qui se démocratise

Mais alors pourquoi ces services de chasse immobilière ne se sont pas développés plus vite ? Trois raisons à cela. La première, c’est que les tarifs des services de chasse n’ont significativement baissé que depuis deux ans et ce grâce à des acteurs comme Mon Chasseur Immo qui propose des honoraires parmi les plus bas du marché, avec comme objectif de « démocratiser » ce service. Un service qui, désormais, n’est plus réservé à une élite. Chez Mon Chasseur Immo, la transaction moyenne est de 350 000 euros, et nettement moins en province.

### Alléger les tâches fastidieuses

La deuxième raison, c’est que pour faire baisser le prix de la prestation et répondre à l’évolution des usages en termes de digital et de mobilité, il fallait être capable de proposer un service qui allie l’humain et le digital. C’est ce que Mon Chasseur Immo a su développer grâce à la mise

au point de tous les outils numériques appliqués à ce métier pour automatiser les tâches les plus fastidieuses tant pour l’acheteur que pour le Chasseur Immo.

### Un maillage national

Enfin, la dernière explication tient au fait qu’à ce jour, aucune marque n’avait su conquérir toutes les grandes agglomérations de France. Grâce à son modèle de type « plateforme », Mon Chasseur Immo a su, d’une part, centraliser la technologie, le marketing et son savoir-faire métier et, d’autre part, déployer dans chaque région des équipes de chasseurs affiliés, formés et coachés au quotidien. « Avec Mon Chasseur Immo, vous allez aimer acheter ! précise, Frédéric Bourelly, fondateur. Nous avons su créer les conditions d’un développement accéléré de ces services. Dans ce contexte, la bonne collaboration entre les agences immobilières et Mon Chasseur Immo permettra à la fois de fluidifier le marché par une intermédiation plus apaisée, de générer des gains de productivité ainsi que des transactions additionnelles pour les professionnels. Toutes les parties sont gagnantes : l’acheteur, l’agence immobilière et le chasseur immo. » ■ O. D.