

**COMMUNIQUÉ DE PRESSE**

Avignon, le 25 mars 2026

Immobilier : le chasseur s'impose comme le nouvel allié stratégique des acquéreurs dans un marché déséquilibré

Déjà bien installée dans les pays anglo-saxons, (aux États-Unis près de 9 acheteurs sur 10 réalisent leur acquisition avec l'aide d'un agent immobilier les représentant)¹, la chasse immobilière s'est longtemps exercée en France de manière relativement confidentielle, souvent de façon indépendante et sans véritable cadre méthodologique. Le modèle transactionnel français reste en effet historiquement centré sur l'agent mandaté par le vendeur. Mais à mesure que les transactions deviennent plus techniques et que les profils d'acquéreurs se diversifient, l'idée d'un accompagnement dédié gagne du terrain.

Acheter un bien immobilier reste en effet un exercice complexe. Entre la lecture du marché local, l'analyse de la valeur réelle d'un bien, l'évaluation des travaux ou la stratégie de négociation, de nombreux acquéreurs (primo-accédants, actifs débordés, acheteurs éloignés géographiquement ou ayant déjà multiplié les recherches infructueuses) peinent à structurer leur démarche. Or, tandis que le propriétaire peut s'appuyer sur un agent immobilier pour commercialiser et négocier son bien, l'acquéreur doit généralement mener seul ses recherches. C'est dans cet interstice que s'inscrit un métier en plein essor : le chasseur immobilier, un professionnel mandaté exclusivement par l'acheteur pour l'accompagner dans la recherche et l'acquisition de son bien.

Un accompagnement dédié à l'acheteur dans un marché plus exigeant

La mission du chasseur consiste à comprendre les besoins du client, à identifier les biens correspondant précisément à son projet, à organiser les visites et à l'accompagner dans l'ensemble du processus d'acquisition jusqu'à la signature.

« Beaucoup d'acquéreurs arrivent après plusieurs mois de recherches infructueuses, explique Marie-Pierre Berquet, chasseuse immobilière depuis 2018 au sein du réseau EXPERTIMO. Ils ont visité de nombreux biens, sans succès. Le rôle du chasseur est justement de structurer la recherche pour cibler les bonnes opportunités. »

Le professionnel intervient dès la définition du projet : analyse des besoins, étude du budget, compréhension du marché local. Il effectue ensuite un travail de veille sur l'ensemble du marché (biens proposés par les agences, annonces entre particuliers ou opportunités issues de son réseau).

« Pendant longtemps, l'acheteur était seul face au marché. Aujourd'hui, il exige le même niveau de conseil et de représentation que le vendeur », observe Marie-Pierre Berquet. Au-delà de la recherche, le chasseur immobilier œuvre à la sécurisation de l'opération : analyse des diagnostics, identification des travaux, vigilance sur les points juridiques et techniques. Autant d'éléments qui contribuent à rationaliser un achat souvent guidé par l'émotion.

¹ Source : National Association of Realtors

Gain de temps, accès au marché et négociation : les atouts de la chasse immobilière

La recherche d'un bien immobilier est chronophage. Entre les annonces à trier, les échanges avec les vendeurs (agences ou particuliers) et les visites, le processus peut s'étaler sur plusieurs mois. L'accompagnement par un chasseur immobilier permet d'accélérer significativement la recherche. Selon les estimations des professionnels du secteur, un acquéreur accompagné formule en moyenne une offre en environ 45 jours, contre 70 à 90 jours pour une recherche menée seul.

Autre levier intéressant et différenciant : l'accès à des biens dits « off-market ». Grâce à la connaissance fine de son secteur et à son réseau professionnel, le chasseur peut identifier certaines opportunités en amont de leur commercialisation, permettant de positionner son client rapidement, évitant certaines mises en concurrence. Plus qu'un intermédiaire, il devient un conseil stratégique.

L'accompagnement peut également s'avérer déterminant au moment de la négociation. Dans un marché redevenu plus équilibré entre vendeurs et acheteurs, la capacité à évaluer la valeur réelle d'un bien et à formuler une offre cohérente peut faire la différence.

« Les acheteurs hésitent parfois à négocier, par peur de voir le bien leur échapper, observe Marie-Pierre Berquet. Notre rôle est aussi d'apporter un regard objectif sur la valeur du bien et de construire une stratégie de négociation cohérente. Acheter un bien immobilier reste l'un des engagements financiers les plus importants d'une vie. Notre mission consiste aussi à conseiller et encadrer au mieux cette décision ».

Sur le terrain, les niveaux de négociation peuvent varier fortement selon les biens. *« Sur certains dossiers, nous avons pu obtenir des baisses de prix significatives, allant jusqu'à 20 % à Paris lorsque le bien était surévalué ou nécessitait des travaux importants »,* illustre Marie-Pierre Berquet.

Cet accompagnement a toutefois un coût pour l'acquéreur. Les honoraires du chasseur immobilier restent variables selon les territoires et la nature du projet. Dans les zones tendues comme Paris, ils se situent généralement entre 2 % et 4 % du prix du bien, tandis qu'ils peuvent être plus élevés dans des zones où les prix sont plus faibles. Ils sont le plus souvent à la charge de l'acquéreur et s'inscrivent dans une logique globale de faisabilité du projet, les différents intervenants de la transaction pouvant adapter leurs honoraires en conséquence.

Un métier qui se structure progressivement, illustration au sein du réseau EXPERTIMO

Réseaux spécialisés, formalisation des méthodes d'accompagnement et développement de formations dédiées témoignent d'une professionnalisation progressive du métier.

Cette évolution traduit une transformation plus profonde du marché immobilier : l'acte d'achat devient plus stratégique, parfois patrimonial, et nécessite un niveau d'expertise accru. C'est dans cette logique que le réseau immobilier EXPERTIMO a lancé son Club Chasse Immo, animé par Marie-Pierre Berquet, référente chasse immobilière au sein du réseau, afin de former les conseillers et mandataires aux enjeux juridiques, financiers et techniques de l'acquisition. L'objectif affiché n'est pas tant de multiplier les mandats, mais surtout d'élever le niveau d'expertise et d'encadrement d'un métier en pleine évolution. Le club propose notamment des sessions d'échanges entre professionnels, des retours d'expérience ainsi qu'un accompagnement dédié pour les conseillers souhaitant développer cette spécialité.

« L'objectif est de professionnaliser davantage la chasse immobilière au sein du réseau, explique Marie-Pierre Berquet. Nous souhaitons permettre aux conseillers de mieux comprendre les spécificités du mandat de recherche et d'échanger sur les méthodes qui fonctionnent sur le terrain. »

Relations Presse Immobilier - Galivel & Associés

Tiphanie Rouaud / Carol Galivel – 01 41 05 02 02 – 06 09 05 48 63

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

À propos d'Expertimo

Fondé en 2010 et présidé par Grégory Beurrier, Expertimo est un réseau immobilier en plein essor, réunissant plus de 1 000 professionnels – mandataires et agents immobiliers – en France et au Portugal. En 2025, l'enseigne a réalisé plus de 4.500 transactions, générant un chiffre d'affaires de 43 millions d'euros HT.

Son modèle innovant et différenciant repose sur un principe unique : 100 % des commissions sont reversées aux mandataires, en contrepartie d'une cotisation mensuelle fixe de 190 € HT et de frais de dossier de 150 € HT par vente. Ce fonctionnement leur permet d'optimiser leur rentabilité tout en bénéficiant d'un accompagnement sur-mesure du réseau (outils digitaux performants, assistance juridique et administrative, et formations reconnues) afin d'accompagner leurs clients pour l'estimation, la mise en valeur et même la gestion locative de leurs biens.

Grâce à une croissance continue et une présence renforcée sur le territoire, Expertimo s'affirme aujourd'hui comme un acteur majeur du secteur immobilier indépendant.