

## Location

## Le chasseur d'appartements

**Trouver un logement pour un client demande du savoir-faire et d'être à l'écoute des exigences des mandataires.**

**Laurent Buschini**

**E**n tant que locataire, vous n'avez pas de temps à consacrer à la recherche d'un nouveau logement? Des chasseurs d'appartements en ont pour vous et proposent leurs services. La profession existe sur l'arc lémanique, unique région couverte par cette offre en Suisse romande du fait du marché tendu de la location. La société Hauspass est la seule qui reçoit ses clients dans ses murs. L'entreprise, à l'origine un département de Homequest Immobilier, régie fondée il y a dix ans par Régis von Arx à Lausanne, a été créée l'an dernier par Oscar Delabranche et Ali Baghdadi, deux diplômés de l'Université de Lausanne qui ont travaillé comme visiteurs d'appartements durant leurs études pour Régis von Arx. Ils viennent d'ouvrir un bureau supplémentaire à Genève. Hauspass emploie cinq personnes et une demi-douzaine de visiteurs d'appartements. Les associés nous expliquent comment cela marche.

«Le chasseur d'appartements reçoit la délégation d'un client pour rechercher un logement dans une ville ou une région, explique Oscar Delabranche. Le critère déterminant est le montant du loyer au-delà duquel la personne ne pourra pas entrer en matière. La solvabilité du mandataire est le point le plus important pour notre recherche. D'autres demandes sont souvent exprimées, comme l'emplacement, la présence d'un jardin, etc. Nous devons être à l'écoute de nos clients pour découvrir certaines exigences non formulées.»

**Un service pour tout le monde**

Qui sont-elles, ces personnes qui font appel à un chasseur d'appartements? «Nous avons une large clientèle, qui va de l'étudiant qui cherche un studio à la famille qui souhaite trouver un logement assez vaste, énumère Ali Baghdadi. Ce sont des gens qui sont trop occupés par leur

profession pour chercher eux-mêmes intensivement un appartement ou des personnes qui se trouvent à l'étranger et vont s'établir dans notre région. Il y a aussi des gens pressés, en cours de divorce ou qui viennent de vendre leur maison et cherchent un logement pour une échéance rapprochée.»

Le service proposé peut donc concerner toute la gamme des prix. «En fait, la majorité des demandes ne concernent pas des logements de luxe», reconnaît Oscar Delabranche.

L'objectif du chasseur d'appartements est donc de faire gagner du temps à son client et de lui faciliter la vie. Il ne se contente pas de dénicher des logements. Il les visite, fait un rapport détaillé des dimensions des



**Régis von Arx**  
Fondateur de Homequest Immobilier



**Oscar Delabranche**  
Associé de Hauspass



**Ali Baghdadi**  
Associé de Hauspass

pièces, de l'équipement qui s'y trouve, de la situation dans le quartier, etc. Il prend des photos pour son rapport. Il peut aussi représenter son client lors de l'état des lieux. Et surtout il conseille la personne sur la réalité du marché de la location dans la région où le logement est recherché.

Les critères de recherche sont discutés lors de plusieurs échanges avec les mandataires. Ce qui n'empêche pas les chasseurs de ratisser parfois plus large. «Les gens ne savent pas forcément ce qu'ils veulent, se justifie Oscar Delabranche. Ils ont souvent des idées préconçues. Parfois ils déchantent en visitant des logements qui répondent à leurs critères. À l'inverse, ils peuvent avoir un coup de cœur en visitant un type de logement auquel ils n'auraient pas pensé.»

Et cela marche! «Depuis que nous avons fondé Hauspass en juin 2020,



**Le chasseur d'appartements doit établir un rapport précis et illustré de peut ainsi faire une sélection des biens qu'il souhaiterait visiter.** ISTOCK

## Une offre unique en Suisse pour

● Vendre sa maison et emménager dans un logement loué sans discontinuité de temps. La simultanéité de ces deux opérations n'est pas évidente. C'est pourtant ce que promet la nouvelle offre de Homequest Immobilier. La société, créée en 2012 par Régis von Arx (*lire ci-contre*), fait cette proposition aux propriétaires d'une maison ou d'un logement qui lui donnent le mandat de vendre leur bien. Seule condition posée: un contrat exclusif de vente.

À la tête de son entreprise, Homequest Immobilier, désormais active dans le courtage, la gérance et l'administration de copropriétés, Régis von Arx a observé qu'un certain nombre de ses clients qui l'avaient mandaté pour vendre leur propriété cherchaient non pas un autre objet à acheter mais un logement à louer. Il

à tout de suite compris l'intérêt d'une collaboration entre son entreprise et la jeune société de chasseurs d'appartements Hauspass.

L'idée est simple: Homequest Immobilier s'occupe de la vente du bien alors que les chasseurs d'appartements de Hauspass cherchent simultanément un logement à louer répondant aux critères définis par le vendeur. Le coût de la recherche est pris en charge par Homequest Immobilier. L'offre est unique en Suisse.

Le public cible de cette offre concerne notamment les retraités. «Certains ne veulent plus habiter dans une maison souvent devenue beaucoup trop grande pour eux, explique Régis von Arx. Ils veulent réduire le temps qu'ils passent à entretenir leur villa et cherchent par conséquent une location.»



# aide les locataires à se reloger



chaque logement qu'il inspecte. Le mandataire pour lequel il travaille

## les propriétaires qui vendent

Régis von Arx s'est rendu compte que ces personnes, propriétaires durant des années de leur logement, se sentaient démunies face au marché de la location. «Simplifier le processus de la transition d'une habitation à l'autre leur apporte de la sérénité, assure-t-il. «Il faut toutefois bien conseiller les vendeurs, explique Ali Baghdadi, l'un des deux patrons de Hauspass. Il faut passer du rêve à la réalité du marché de la location. Un logement avec piscine pour un loyer modique, cela n'existe pas!»

«Tout se fait en parallèle, précise le patron de Homequest Immobilier. Il faut coordonner les deux processus en étant informés de l'avancée de chaque recherche.»

Associé de Hauspass, Ali Baghdadi abonde dans la nécessité de communiquer. «Si un propriétaire

reçoit beaucoup de visites pour son bien, on accélère la recherche d'un logement. Si au contraire on apprend qu'un acheteur potentiel s'est désisté, on la ralentit puisqu'on sait que le bien ne devrait pas se vendre tout de suite. Dès que la date de la vente est connue, on réajuste notre travail. Il ne faut pas oublier que ces personnes ont en principe un budget assez confortable pour louer un logement.»

Quel est l'intérêt du modèle pour Homequest Immobilier? «C'est une manière de se différencier des autres acteurs, très nombreux dans le courtage, relève Régis von Arx. La nouvelle offre répond à un besoin réel. Quand c'est le cas, j'aime trouver une solution. Pour le vendeur, il n'y a pas de coût supplémentaire.»

**LBU**

nous avons déjà trouvé un logement pour 170 personnes et nous cherchons actuellement un appartement pour une soixantaine de clients, explique Ali Baghdadi. Fondateur de la société, Régis von Arx assure avoir relogé environ 1500 personnes en une dizaine d'années d'activité.

### Aucun passe-droit

Les deux nouveaux patrons de Hauspass précisent ne pas bénéficier de passe-droits auprès des régies. «Nous avons bien entendu développé des contacts avec elles, reconnaît Oscar Delabranche. Toutes nous connaissent et nous font confiance en acceptant régulièrement les dossiers de nos clients.» Leur secret de réussite tient à leur méthode de recherche des logements mis sur le marché de la location. «Parfois nous avons connaissance qu'un locataire cherche un repreneur avant sa gérance, souligne Oscar Delabranche. Certains prennent contact avec nous directement.»

Le contrat n'a pas de limite de temps, si ce n'est l'échéance contraignante pour le mandataire lorsqu'il y en a une. «En principe nous trouvons un logement qui convient en un à trois mois mais nous ne donnons aucune garantie, relève Ali Baghdadi. Les chasseurs qui le font ne sont pas sérieux. Si les gens ne sont pas pressés pour dénicher le logement de leur rêve, nous pouvons parfois prendre cinq ou six mois pour trouver la perle rare. On trouve toujours quelque

chose. On n'a jamais laissé quelqu'un sans solution pour se loger.»

### Combien ça coûte?

Tout service à un prix. «Nous demandons l'équivalent d'un loyer de l'objet finalement loué, explique Oscar Delabranche. Nos clients ne paient absolument rien tant qu'ils n'ont pas trouvé d'habitation. Nous sommes ainsi payés à la réussite.» Les patrons de Hauspass assurent cependant leurs arrières en demandant l'exclusivité de la recherche pour que des mandataires ne soient pas tentés de les doubler auprès de la régie lorsque le logement est déniché. Une situation qui ne s'est produite qu'une ou deux fois en plus de dix ans d'activités, assurent-ils.

Si Hauspass est la seule entreprise de ce domaine ayant pignon sur rue, la concurrence existe. D'autres chasseurs d'appartements proposent ce service. «La plupart du temps, ils travaillent seuls ou en duo, depuis leur logement, souligne Oscar Delabranche. Ils ne peuvent pas s'occuper de beaucoup de mandataires en même temps. Certains offrent un bon service, d'autres moins.» Gare aux arnaques (*lire ci-dessous*)!

«Nous nous spécialisons dans la recherche de logements à louer, précise Oscar Delabranche. Les compétences sont différentes en matière de recherche à acheter. Nous étudions de près le marché, notamment grâce au big data, pour nous lancer au bon moment et offrir le meilleur service à nos clients et aux courtiers.»

## Attention aux arnaques

Chercher un logement par délégation n'est pas un métier protégé. À côté de chasseurs d'appartements sérieux, on peut trouver des magouilleurs.

Comment les repérer? «En premier lieu il faut fuir les chasseurs d'appartements qui demandent qu'on leur verse de l'argent tout de suite, assure Oscar Delabranche, associé de Hauspass. Il faut aussi se méfier de ceux qui assurent pouvoir trouver un logement dans une limite de temps garantie.»

Vérifier les annonces fausses n'est pas facile pour des personnes peu aguerries. «Certains escrocs utilisent les adresses de vrais courtiers pour louer des logements qui n'existent pas, poursuit son collègue Ali Baghdadi. On ne peut pas les repérer tout

de suite. Les annonces trop attirantes au niveau du prix doivent aussi éveiller les doutes. Certains arnaqueurs les utilisent pour appâter les personnes à la recherche d'un logement. Ils expliquent que le bien a déjà été loué et leur proposent un autre logement plus cher. Nous rendons nos clients attentifs à ces pratiques déloyales.»

Les patrons de Hauspass observent un autre phénomène: faire payer les visites de logements. Le propriétaire donne mandat à une personne de trouver un locataire. Cette dernière fait payer toutes les visites pour se rétribuer elle-même. «C'est connu et légal dans certains pays comme la France, relève Oscar Delabranche. En Suisse on ne rencontre cette pratique qu'à Genève.» **LBU**