



Homelike Home
dénicheur d'appartement

Homelike Office
dénicheur de bureau

Dossier de presse

2019

Sommaire

I • CARTE D'IDENTITÉ DE HOMELIKE HOME

A • Une histoire étroitement liée à celle de sa fondatrice, Christine Pelosse	4
B • La différence entre le chasseur immobilier et l'agent immobilier	5
C • Le sens du service au cœur du fonctionnement de Homelike Home	6

II • LES SPÉCIFICITÉS DE HOMELIKE HOME, LEADER DE LA CHASSE IMMOBILIÈRE DES PARTICULIERS

A • Une implantation nationale et internationale	7
Le siège historique : Paris et son marché immobilier complexe	
Les antennes régionales : Bordeaux, Aix-en-Provence et la Normandie	
Les bureaux anglo-saxons : Londres et Los Angeles	
B • Une entreprise 100% féminine aux compétences variées	10
C • Un service sur mesure de suivi de travaux et d'aménagement intérieur	12

III • HOMELIKE OFFICE, LA RECHERCHE IMMOBILIÈRE PERSONNALISÉE DÉDIÉE AUX PROFESSIONNELS

A • La compréhension des besoins professionnels	13
B • L'immobilier d'entreprise, un marché avec ses propres codes	14

IV • CHIFFRES CLÉS

I • Carte d'identité

de Homelike Home

Date de naissance



2003

Lieu de naissance



Paris

Fondatrice



Christine Pelosse

Prestation



Recherche immobilière
personnalisée pour
particuliers et professionnels

Cible



Acquéreurs débordés ou
trop éloignés de leur futur
lieu d'habitation

Signe distinctif



Une équipe 100% féminine

Lieux d'exercice



Paris, Aix-en-Provence,
Normandie, Londres
Bordeaux et Los Angeles

Position sur le marché



Entreprise leader



I • Carte d'identité

de Homelike Home

A • Une histoire étroitement liée à celle de sa fondatrice, Christine Pelosse

Trouver un logement est souvent comparé à un parcours du combattant. Par manque de temps ou de connaissance du marché, par éloignement, par pénurie de biens et abondance de la demande, l'achat d'un bien immobilier peut s'avérer difficile pour de nombreuses raisons.

C'est précisément ce que découvre Christine Pelosse lorsqu'elle se lance dans un projet d'achat immobilier. Après de longues recherches qui lui prennent tout son temps, elle réalise qu'il s'agit là d'un vrai métier. C'est ainsi qu'en 2003, Christine a l'idée de créer Homelike Home pour aider les particuliers à trouver le logement adéquat.

Homelike home devient l'une des premières agences de chasse immobilière en France alors que le métier est déjà largement répandu outre-Atlantique - où l'on parle d'apartment hunters. Voilà donc 16 ans qu'Homelike Home recherche, visite et déniche le bien idéal correspondant aux critères de ses clients.



« Lorsque j'ai moi-même voulu acheter un appartement, j'ai très vite compris que cette recherche allait me dévorer tout mon temps... C'était très prenant : on me faisait sortir de réunion pour visiter des biens à l'autre bout de Paris qui ne me convenaient pas. Il me manquait quelqu'un à mes côtés pour me décharger d'une partie du travail. De là m'est venue l'idée de devenir chasseuse en immobilier ».

Christine Pelosse

I • Carte d'identité

de Homelike Home

B • La différence entre le chasseur immobilier et l'agent immobilier

Un chasseur immobilier ou chasseur d'appart est une personne mandatée par l'acquéreur afin de trouver le logement idéal. Il connaît les bons interlocuteurs (agences, marchands de biens, promoteurs, notaires, enchères, administrateurs de biens, gestionnaires de patrimoine), les quartiers de prédilection de son client et reste à l'affût des annonces off-market. En un mot, il fait gagner du temps à celui qui n'en a pas.

Ainsi, le chasseur immobilier est lié à l'acquéreur et défend ses intérêts - à l'inverse de l'agent immobilier qui s'occupe essentiellement des vendeurs et qui privilégie les produits qu'on lui confie. Preuve de cet engagement, le chasseur immobilier ne prend pas de produits à la vente pour qu'il n'y ait aucun conflit d'intérêt possible.

Faire appel à un chasseur immobilier consiste à sous-traiter sa recherche (résidence principale/secondaire, investissement locatif, bureaux, fonds de commerce ou murs de boutiques - le tout à l'achat ou la location) selon un cahier des charges bien défini. Grâce au chasseur immobilier permet à l'acquéreur de mener sa recherche immobilière « depuis son fauteuil ».



Née en 2007 et présidée par Christine Pelosse, la Fédération Nationale des Chasseurs Immobiliers (FNCI) regroupe les chasseurs qui se préoccupent principalement des intérêts de l'acheteur.

La rémunération du chasseur immobilier vient en supplément des honoraires d'un éventuel intermédiaire (agences, notaires). Il ne s'agit en aucun cas d'un inter-cabinet.

Le rôle du chasseur est donc complémentaire de celui des autres professions et notamment des agences immobilières.

I • Carte d'identité

de Homelike Home

Le métier de chasseur immobilier est encadré par la loi Hoguet du 2 janvier 1970 qui concerne tous les acteurs du secteur immobilier

C • Le sens du service au cœur du fonctionnement de Homelike Home

Homelike Home se met à la place de son client et l'accompagne tout au long de son projet, depuis l'élaboration d'un cahier des charges jusqu'à la signature de l'acte authentique.

La conception du cahier des charges (budget, superficie, localisation, environnement, travaux à envisager...) est une première étape très importante. La chasseuse - puisqu'il s'agit uniquement de chasseuses chez Homelike Home ! Voir ci-après - signe ensuite un mandat de recherche exclusif de trois mois tacitement reconductible.

Tout au long du processus de recherche, celle-ci rend compte de ses démarches sur une interface web personnalisée, consultable par le client. La chasseuse de Homelike Home y consigne de manière exhaustive la description des visites, les photos des biens découverts, les éléments sur le secteur, la copropriété, l'exposition, la distribution... Ce reporting se conclut par la liste des points forts et points faibles du bien en fonction du cahier des charges du client.

Lorsque le bien le satisfait, la chasseuse de Homelike Home assiste le client dans la négociation et l'accompagne jusqu'à la signature définitive. La rémunération intervient le jour de la vente définitive, donc seulement en cas de succès.

Les honoraires de Homelike Home sont calculés sur le montant du bien. Ils sont dégressifs :

- entre 4,5 et 3,5 % TTC environ si le bien est trouvé en direct (via un particulier, un marchand de biens, etc.)
- ou entre 2,5 et 1,5% TTC environ s'il est trouvé grâce à un intermédiaire (agence, notaires, etc.).

II • Les spécificités de Homelike Home

leader de la chasse immobilière des particuliers

Aujourd'hui, Homelike Home regroupe 15 professionnelles à Paris, mais aussi en région et à l'international. Elles recherchent des biens à partir de 350 000 € - qui peuvent également faire l'objet d'un projet de rénovation et de décoration d'intérieur.

A • Une implantation nationale et internationale

Le siège historique : Paris et son marché immobilier complexe

Grâce à sa présence depuis 16 ans sur le terrain, ses contacts avec les meilleurs acteurs du marché immobilier et ses 1 500 mandats de recherche, Homelike Home est l'acteur incontournable de la recherche immobilière à Paris et proche banlieue.

Même si le marché immobilier parisien reste tendu, les acquéreurs s'y bousculent pour investir. Avec 220 000 transactions par an en Île-de-France, le prix au m² atteint des sommets dans la capitale avec un prix moyen de 9 360 €/m², constaté en juillet 2018. Plusieurs arrondissements ont même dépassé le prix moyen de 11 000€/m².

Les prix continuent de s'envoler et parmi les 20 arrondissements de la capitale, 12 enregistrent des croissances à 2 chiffres en 2018. Gentrification oblige, les prix de tous les arrondissements augmentent, et même les moins prisés... À cela s'ajoute une raréfaction des bons produits : il faut être les premiers à visiter et ne pas avoir peur d'effectuer des visites inutiles.

Il est difficile de bien comprendre le marché immobilier parisien quand on n'habite pas sur place ou que le temps manque pour effectuer sereinement sa recherche immobilière. Réactivité et disponibilité sont les maîtres mots d'une recherche efficace à Paris.

Ainsi se développe à l'insu des acquéreurs, un marché parallèle dit « off market » où les agences « lassées » de devoir rappeler 200 clients potentiels, envoient leurs annonces à quelques 20 privilégiés triés sur le volet... dont Homelike Home.



II • Les spécificités de Homelike Home

leader de la chasse immobilière des particuliers

Les antennes régionales : Bordeaux, Aix-en-Provence et la Normandie

Depuis 2018, Homelike Home a engagé une stratégie d'expansion en région au sein de trois zones très actives sur le marché immobilier national mais également à l'international.

- Bordeaux, avec Lara Bel

La ville de Bordeaux n'en finit plus de se développer, d'embellir, et d'attirer cadres parisiens, entrepreneurs et investisseurs français et étrangers. A deux heures seulement de Paris par la LGV, bénéficiant d'une architecture et d'un environnement exceptionnels, et d'une économie en plein essor, elle rafle toutes les médailles : ville préférée des cadres parisiens, ville la plus tendance du monde (Lonely Planet), destination incontournable selon le Los Angeles Times, ville la moins stressante de France (étude Zipjet), elle a même été désignée comme la ville où l'on mange le mieux au restaurant !

Cet engouement a un impact fort sur les prix de l'immobilier dans le Sud-Ouest mais également sur la tension du marché : pénurie de biens de qualité, très forte réactivité nécessaire, importance du « marché caché » ...

Sur ce type de marché tendu, Homelike Home est un partenaire de choix pour permettre aux nouveaux arrivants comme aux Bordelais de trouver rapidement le bien correspondant à leurs critères, grâce à sa connaissance fine et globale du marché et de ses acteurs.



II • Les spécificités de Homelike Home

leader de la chasse immobilière des particuliers

- Aix-en-Provence, avec Fabienne Lathuille

Qu'ils soient investisseurs, mutés dans la région ou tout simplement désireux d'acheter une résidence secondaire, les clients de Homelike Home Aix-en-Provence plébiscitent sa douceur de vivre, ses 300 jours d'ensoleillement par an et son cadre de vie exceptionnel où le bord de mer est à seulement 30 minutes.

Avec l'arrivée du TGV (3h de Paris) il y a plus de 15 ans, les prix de l'immobilier de la région d'Aix-en-Provence et de la Côte d'Azur se sont envolés. Aix-en-Provence fait ainsi partie des villes les plus chères de France. La demande est forte, aussi bien pour les acheteurs français que les acheteurs étrangers. La connaissance du terrain ainsi que la proximité est nécessaire pour une recherche efficace et rapide.

Homelike Home mène des recherches à l'achat et à la location, pour particuliers et professionnels, sur Aix-en-Provence et sa région. L'agence prend également en charge des projets d'investissements locatifs « clé en main » : définition du projet selon les objectifs recherchés, suivi de travaux, ameublement, première mise en location.

- La Normandie, avec Olivia Malka

Le Calvados, l'Orne, la Seine Maritime, la Manche ou l'Eure sont des départements très prisés notamment par les Parisiens en quête d'une résidence secondaire face à la mer ou en pleine nature.

La Normandie compte ainsi plusieurs lieux classés ou inscrits au Patrimoine Mondial de l'Unesco mais aussi des villages parmi les plus beaux de France, directement accessibles depuis la gare Saint-Lazare.

En plein cœur de la Normandie, Olivia déniché et visite pour ses clients. Parmi les lieux les plus demandés, on compte Rouen, Honfleur, Caen, Giverny, Étretat, Deauville, Trouville, Bayeux, le Haras du Pin...



II • Les spécificités de Homelike Home

leader de la chasse immobilière des particuliers

Les bureaux anglo-saxons : Londres et Los Angeles

Homelike Home s'étend dans le monde anglo-saxon avec deux implantations très prisées par les Français de l'étranger : Londres, 6e ville de France, et Los Angeles, ville de prédilection des Français qui souhaitent s'installer en Californie depuis la flambée des prix de San Francisco.

Compte-tenu de l'éloignement, acheter un bien immobilier à l'étranger peut s'avérer être un chemin semé d'embûches : allers-retours pour visiter des biens, location provisoire en attendant de trouver sur place, difficulté à comprendre les démarches administratives locales et les enjeux d'une négociation. Ainsi, parce qu'elle est onéreuse, chronophage et porteuse de stress, la recherche immobilière à distance est souvent mal vécue.

Les cibles de Homelike Home Londres et Los Angeles sont précisément ces futurs expatriés qui n'ont pas le temps ou la connaissance du marché local pour mener sereinement leur recherche immobilière que ce soit à titre personnel ou professionnel. Le processus de recherche est le même qu'en France et permet une prise en charge de la recherche à distance, en toute confiance.

B • Une entreprise 100% féminine aux compétences variées

Depuis le début de son existence, Homelike Home a toujours été composée exclusivement de chasseuses. Parfait hasard à l'origine, cette particularité est désormais ancrée dans l'ADN de l'agence, aux compétences très diversifiées.

De par son profil et son expérience - architecte, ingénieure, directrice artistique, professeure d'économie, artiste... -, chacune des 15 professionnelles de Homelike Home peut parfaitement s'adapter à la recherche des clients.

Ce réseau 100% féminin est devenu un véritable atout sur la concurrence. Sa fondatrice Christine Pelosse a su s'entourer de trois associées aux parcours originaux.



II • Les spécificités de Homelike Home

leader de la chasse immobilière des particuliers

Équipe dirigeante de Homelike Home



CHRISTINE PELOSSE

Issue du monde des médias, diplômée de l'école BOULLE en décoration intérieure et titulaire d'un MBA de l'IFM (Institut Français de la Mode), Christine fonde Homelike Home en 2003.



LARA BEL

Ingénieur de formation, Lara découvre le métier de chasseur immobilier aux États-Unis puis rejoint Christine Pelosse en 2005 pour développer Homelike Home. Associée historique, Lara développe aujourd'hui Homelike Home à Bordeaux et ses environs.



OLIVIA SAMSON

Architecte d'intérieur de formation, Olivia intègre l'équipe Homelike Home en 2010. Grâce à son œil expert, elle permet aux clients de se projeter dans leur futur Home Sweet Home. Lorsque des travaux sont entrepris, elle leur vient en aide pour le suivi de chantier et l'aménagement intérieur.



DOMINIQUE GEOFFRAY

Diplômée en Droit Immobilier, Dominique dispose d'une expérience de 15 ans en immobilier d'entreprise. Elle rejoint l'équipe pour développer Homelike Office, la branche dédiée à la recherche de locaux professionnels.

II • Les spécificités de Homelike Home

leader de la chasse immobilière des particuliers

C • Un service sur mesure de suivi de travaux et d'aménagement intérieur

Homelike Home propose des prestations d'aide à la rénovation et à l'aménagement. A la pointe des tendances, son équipe a développé une véritable expertise dans la transformation et l'optimisation des espaces et la décoration d'intérieur.

De fait, les chasseuses de Homelike Home ont la capacité de se projeter et d'aider leurs clients dans la perception des réaménagements possibles.

Homelike Home compte ainsi de très nombreux chantiers de rénovation à son actif, partagés sur son blog (de-nicher.com) et sur les réseaux sociaux : un appartement issu d'une ancienne usine désossée dans le 18^e arrondissement, un 2 pièces comme un nid d'aigle au dernier étage, un atelier d'artiste...

L'équipe bénéficie d'un carnet d'adresses de professionnels rigoureusement sélectionnés.



III • Homelike Office

la recherche immobilière personnalisée
dédiée aux professionnels

Depuis quelques années, la chasse immobilière s'étend à l'immobilier d'entreprise. Elle concerne la recherche d'espaces professionnels, bureaux, showrooms, ateliers ou boutiques et est devenue une spécialité de Homelike Office depuis sa création en 2013.

A • La compréhension des besoins professionnels

Homelike Office est née à partir d'un constat simple : chercher un local professionnel lorsque l'on manque de temps ou à distance, est un vrai casse-tête pour les entreprises, professions libérales, startups, artistes et agences qui n'ont ni le temps, ni la ressource interne pour gérer efficacement une recherche de nouveaux locaux.

Spécialiste de la recherche de bureaux à Paris et en proche banlieue, à Bordeaux et Bordeaux Métropole, Homelike Office cherche le local idéal, sur l'ensemble du marché, à l'achat comme à la location et offre ainsi un service sur-mesure à l'entreprise en quête de nouveaux bureaux.

Avec la même rigueur que Homelike Home, Homelike Office établit un cahier des charges avec des critères de recherche priorités, tenant compte de l'identité de l'entreprise pour ses futurs bureaux ou locaux commerciaux (show-room, atelier, boutique). Spécificités de l'activité de l'entreprise cliente, disposition des membres de l'équipe, quartiers ciblés : Homelike Office réalise un travail de recherche et de reporting approfondi pour proposer un service clé en main. Cet accompagnement au plus proche des besoins de l'entreprise inclut une assistance dans la négociation ainsi qu'au moment de la signature définitive de la vente ou du bail et peut même aller jusqu'à l'aménagement des futurs locaux.

Comme avec une recherche immobilière de particulier, la rémunération de Homelike Office est due le jour de la signature de l'acte de vente authentique ou du bail et ce, uniquement en cas de succès de la mission. Pour une acquisition, les honoraires se situent entre 18 000 et 70 000 en fonction de la surface du bien. Pour une location, elle équivaut à un mois de loyer hors charge et hors taxe, avec un minimum fixé à 4 500 euros.

III • Homelike Office

la recherche immobilière personnalisée
dédiée aux professionnels

B • L'immobilier d'entreprise, un marché avec ses propres codes

L'immobilier d'entreprise français - et particulièrement francilien - se porte bien et peut compter sur de solides perspectives grâce à la mise en place du Grand Paris, les prochains Jeux Olympiques, l'implantation de start-up nationales et internationales...

Côté chiffres, au premier semestre 2018, le marché français de l'immobilier d'entreprise a bondi de 27% par rapport au premier semestre 2017, atteignant un montant total de 12,5 milliards d'euros investis¹. L'Île-de-France est la principale destinataire des fonds français et étrangers et concentre à elle-seule plus de 9 milliards d'euros d'investissement.

En effet, près de deux ans et demi après le vote sur le Brexit et l'arrivée, depuis, de nouveaux sièges européens, la France tire son épingle du jeu. Le marché du Royaume-Uni accuse une baisse de 9%. C'est plus que l'Allemagne (- 8%), mais moins que l'Italie (- 29%) ou l'Espagne (- 45%). De plus, la part des Britanniques investissant en France est précisément celle qui a le plus augmenté entre les deux périodes : de + 3% à 10%. Globalement, les fonds étrangers passent ainsi de 36% à 42% des sommes investies dans l'immobilier d'entreprise français.

Ce contexte accentue la grande mutation que connaît actuellement le marché immobilier d'entreprise francilien. Celui-ci se réinvente pour correspondre aux besoins des entreprises de la nouvelle économie et satisfaire les nouvelles normes et exigences environnementales.

Homelike Office a compris depuis longtemps la mutation de l'immobilier d'entreprise, la nouvelle façon d'organiser l'espace de travail et donc les exigences de ses clients.



¹ Étude de l'entreprise de conseil en immobilier d'entreprise Savills publiée le 27 août 2018

IV • Chiffres clés

16 ANS
d'expérience

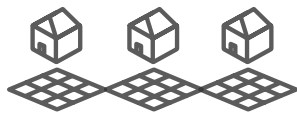
1500 MANDATS
signés

15 CHASSEUSES
en immobilier

1 SIÈGE
à Paris



2 CHAMPS D'EXPERTISE
Homelike Home pour les particuliers et Homelike Office pour les entreprises



3 AGENCES LOCALES
à Bordeaux, Aix-en-Provence et en Normandie

2 AGENCES ANGLO-SAXONNES
à Londres et Los Angeles

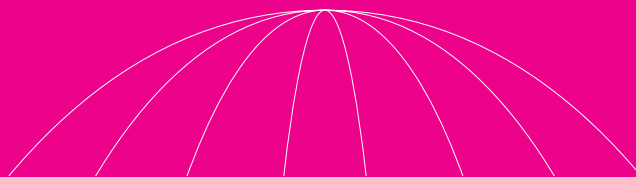
+80 VENTES
réalisées en 2018

+20 LOCATIONS
réalisées en 2018



100% DE CLIENTS
satisfaits





Contact presse

ANNE-LAURE MARIN

Agence Initiale
annelaure@agence-initiale.fr
07 69 95 64 68

Homelike Home

CHRISTINE PELOSSE

Fondatrice
info@homelikehome.com
06 60 48 02 29

