

RHÔNE – IMMOBILIER

Les chasseuses d'appart' d'Homelike Home arrivent à Lyon

Sur le marché des chasseurs d'appartements, un nouveau venu : Homelike Home, créé à Paris en 2003 par Christine Pelosse, d'origine lyonnaise. Sophie Henon, chargée de l'antenne locale, aidera les néo-Lyonnais qui arrivent en urgence et cherchent à se loger. Elles répondent aux questions du Progrès.

Le 27/04/2019 à 05:00

EDITION ABONNÉ



Christine Pelosse, fondatrice d'Homelike Home, et Sophie Henon, chasseuse d'appartements à Lyon. Photo Progrès

Qui êtes-vous ?

« Homelike Home, leader sur le marché de la recherche immobilière personnalisée, est une entreprise 100 % féminine. Nous sommes seize salariées, la plupart sont des reconversions (ingénieures, professeures, avocate), avec trois antennes créées en région (Bordeaux, Aix-en-Provence et Normandie), et aujourd'hui Lyon que nous ouvrons. C'est Sophie Henon qui sera chargée de cette antenne lyonnaise. C'est une ancienne expatriée, doctorante en sciences politiques. »

Que faites-vous exactement ?

« Notre suivi repose sur deux besoins des personnes : celles qui n'ont pas le temps et celles qui n'habitent pas Lyon. Nous recherchons pour de l'achat (à 90 %) mais aussi pour de la location. Au niveau de la location, on recherche à partir de loyers de 2 000 € (et nous demandons un mois de loyer) et à l'achat à partir de 200 000 € (avec des commissions dégressives à partir de 2,5 % du montant de l'appartement). »

Votre plus ?

« Nous nous occupons des acheteurs, non du vendeur. Chaque client peut voir notre compte-rendu après chaque visite, sur notre site. Nous sommes comme des chasseurs de têtes, nous sommes là pour coacher nos clients et défendre leurs intérêts. Pas pour valoriser un bien d'un vendeur : on ne va pas se mettre sur la cuvette des WC pour dire qu'il y a une vue sur Fourvière ! »

Quelle est la particularité du marché lyonnais ?

« Le marché est extrêmement tendu. Il est difficile de trouver désormais des grandes surfaces. Les gens veulent beaucoup de biens en Presqu'île avec trois chambres. Or, ce sont souvent des surfaces avec deux chambres... »

Comment faites-vous alors pour dénicher l'introuvable ?

« Nous avons notre réseau (notaires, privé...) et désormais notre notoriété, c'est tout l'intérêt de faire appel à un chasseur immobilier : c'est de l'off market. »

Quel est le profil de votre clientèle ?

« De nombreux cadres étrangers mutés, coutumiers du service de flat hunter et beaucoup d'expatriés de Londres en ce moment. Avec le Brexit, les Français expatriés ne veulent pas revenir uniquement à Paris, mais aussi à Lyon. On sent depuis janvier un mouvement d'inquiétude par rapport au Brexit. Cette instabilité pousse les gens à anticiper en faisant appel à nous. »

Propos recueillis par Sandrine RANCY

<https://c.leprogres.fr/rhone-69-edition-lyon-metropole/2019/04/27/les-chasseuses-d-appart-d-homelike-home-arrivent-a-lyon>