

1) Monsieur Stéphane Meignant de la Société Côté Acheteur Paris , vous avez choisi le métier de Chasseur Immobilier, comment avez-vous découvert cette profession ? Et pourquoi l'avoir choisie ?

Qu'aimez-vous dans votre métier ?

En 2001, avec mon associée Catherine Catenacci nous avons fait le constat que dans la transaction immobilière il y avait 2 parties, l'une le vendeur qui était très sollicité et très bien servi par les agences immobilières (environ 3000 à Paris), le second (l'acheteur) était laissé pour compte et aucun service n'était à sa disposition afin de prendre en charge ses desideratas et ses spécificités. De cette observation est née la profession de chasse immobilière et l'enseigne Côté Acheteur. Ce métier aborde de façon transversale le métier d'agent immobilier, nous ne l'avons pas choisi il est venu à nous par simple constat d'agent immobilier en agence et qui voyait circuler des acheteurs esseulés.

Ce qui est passionnant dans ce métier c'est la prise en charge total d'un projet ô combien important est l'acte d'acquisition d'un bien immobilier. C'est un métier de relations humaines, aider à la recherche, apporter des conseils pour acquérir dans de bonnes conditions et un accompagnement. Le coaching est une vraie plus value de nos jours et on se sent véritablement utile dans ce type de démarche.

2) Depuis quand exercez-vous en tant que Chasseur et sur quel secteur géographique et typologique intervenez-vous ?

Nous existons depuis 2001 date de la création de notre enseigne, nous sommes présent à Paris 75, Hauts de Seine 92, Val de Marne 94, Seine et Marne 77, Les Yvelines 78 , Nantes / Pays de Loire 44 , Rennes / Ille et Vilaine 35 , La Rochelle / Charente Maritime 17 , Nice / Alpes côte d'Azur 06, Lyon / Rhône 69, Annecy Genève Haute Savoie 74 prochainement pour Septembre 2009 Biarritz / Pyrénées Atlantique 64.

Nos clients sont essentiellement des parisiens débordés de profession CSP + (jeunes cadres, cadres supérieurs, chefs d'entreprises, professions libérales, primo-accédants en quête de conseils), nous avons ensuite les provinciaux qui recherchent un pied à terre parisien ou un appartement pour les études de leurs enfants, qui anticipent une mutation, et enfin les étrangers qui sont absents de la zone de recherche.

3) Que diriez-vous du marché de votre secteur géographique ?

Le marché parisien plus spécifiquement a subi un fort ralentissement des transactions au dernier trimestre 2008, depuis Février 2009 nous avons une reprise des transactions avec davantage de clients sur les petites surfaces du studio au 3 pièces et en revanche moins de contacts sur les budgets supérieurs à 800 000 €. Les prix n'ont pas vraiment baissés en revanche les négociations sont plus faciles et les appartements avec défauts stagnent et se vendent assez difficilement au prix forts.

4) Selon vous, quelles sont les qualités indispensables à votre métier ?

Le sens du contact – relation humaine

Bonne base commerciale et juridique

L'esprit de service et de proximité

Don d'empathie et psychologie de la vente

Ténacité

5) D'après vous, quels sont les avantages, pour un nouvel acquéreur, de s'adresser à un chasseur immobilier ?

Le gain de temps, l'analyse du marché faite par un professionnel, une sélection affinée et un suivi quotidien, un achat sécurisé et valorisé, des apports de conseils à l'acquisition et sur le projet dans sa globalité, accompagnement tout au long du projet, une relation sur mesure et humaine, c'est une bonne manière de bien acheter et de bien construire son projet immobilier.

Commentaires supplémentaires :

La fédération a pour but de rassurer les acheteurs dans la démarche constructive de notre métier (rémunération au succès), de définir un positionnement clair vis-à-vis des professionnels de l'immobilier en travaillant avec eux dans une démarche déontologique, faire reconnaître notre métier auprès des pouvoirs publics.

Coordonnées complètes

Stéphane Meignant

Directeur Commercial

Côté Acheteur Paris

4, rue de Thorigny 75003 PARIS

01 40 19 06 06 – 01 40 19 06 26 fax

06 15 25 04 40 stephane.meignant@coteacheteur.com

www.coteacheteur.com Numéro Vert : 0 805 400 855