

1) Madame GRISPAN de la société Interface Patrimoine, vous avez choisi le métier de Chasseur Immobilier, comment avez-vous découvert cette profession ? Et pourquoi l'avoir choisie ?

Déjà professionnelle de l'immobilier, je me suis aperçue que certains clients souhaitaient une prise en charge beaucoup plus personnalisée et un accompagnement plus complet de leur recherche. Un changement de logement correspond souvent à un changement de mode de vie, à une page familiale ou professionnelle, surtout dans ma région du sud, et une prise en compte plus globale du projet est nécessaire.

Qu'aimez-vous dans votre métier ?

J'apprécie le contact et les échanges avec les clients, les recherches à chaque fois différentes de par leurs critères subjectifs, les challenges à relever et la satisfaction des clients lors de l'aboutissement de ma mission, qui est souvent en concordance avec l'aboutissement d'un projet de vie.

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

J'exerce depuis début 2002, et j'ai donc connu les débuts de cette nouvelle profession à laquelle j'ai contribué. J'exerce sur la région de Montpellier et quelquefois au-delà au gré des recherches que j'accepte de prendre. Ma clientèle est essentiellement extérieure à Montpellier, le plus souvent en provenance de l'étranger, soit expatriée, soit d'origine étrangère.

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

Le marché de Montpellier reste dynamique car nous avons un fort apport extérieur (retraités, chefs d'entreprise, cadres mutés, investisseurs) et beaucoup d'atouts en notre faveur (universités, centres médicaux et de recherche, le climat très clément et la position géographique, proche mer et montagne, entre Espagne et Italie. Le développement de nos infrastructures a aidé notre expansion.

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

Bien sûr, il faut une connaissance en immobilier qui me paraît indispensable et de grandes qualités d'écoute et de rigueur. La pugnacité est un plus incontestable.

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

Un chasseur va prendre le temps d'écouter, de prendre en compte les critères subjectifs et globaux de l'acquéreur. Son rôle, outre le fait de ne sélectionner que les biens correspondant réellement aux attentes, est également d'accompagner l'acquéreur dans son projet et souvent dans sa réflexion quant à sa recherche. L'acquéreur épargnera son temps et son énergie de visites inutiles et frustrantes. Il bénéficiera des conseils avisés du chasseur ainsi que de la sélection de partenaires professionnels, que ce soit agents immobiliers, notaires, banquiers, ou autres.

Coordonnées complètes

Interface Patrimoine (34)

www.interfacepatrimoine.com

04 67 72 44 02

Mobile : 06 19 81 36 47