

1° Monsieur Vincent de Saint-Pern de la Société Jeeves & Vous , 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 ?

Contrôleur de gestion pendant 5 ans dans de grosses entreprises internationales (Universal Music & Eutelsat), je cherchais à me reconvertir dans un métier qui soit un projet personnel autant que professionnel. Je devais dans ce métier retrouver une importante notion de contact humain, mais pouvoir agir en toute indépendance, conformément à mes valeurs. C'est la rencontre d'un ex-confrère qui m'a fait basculer. Au fur et à mesure de nos entretiens où j'entrevois son quotidien, j'appréciais de plus en plus le métier de chasseur au jour le jour. Qui plus est, le fait d'avoir un père (et associé !) expert foncier me garantissait un professionnalisme sans faille sur les plans techniques, juridiques et financiers. Après m'être rendu compte du réel besoin qui existait sur Paris, j'ai foncé...

Être chasseur immobilier, c'est concentrer tous ses efforts et son temps au projet d'un nombre très restreint de clients. J'aime cette relation de confiance et d'intimité qui se crée avec mes clients; pour comprendre leurs envies, j'ai besoin qu'ils m'expliquent leur manière de vivre, ce qui aboutit très souvent à une relation complice et confiante. D'ailleurs, au final, la plupart de mes anciens clients sont devenus des amis ! Ce n'est pas pour rien que j'ai choisi d'appeler mon entreprise Jeeves : Jeeves est un personnage de roman anglais qui est un majordome particulier, homme de confiance efficace et disponible en permanence !

Autre atout non négligeable de ce métier, je sillonne Paris dans tous les sens, et partage mon temps entre de la reconnaissance sur le terrain et de l'organisation et du tri depuis mon bureau. Diversité assurée : pas une journée qui se ressemble !

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

Je suis chasseur depuis Janvier 2008 et intervient principalement sur Paris intra-muros et la petite couronne (j'ai trouvé des appartements notamment à Issy-Les Moulineaux et Levallois). Jusqu'à aujourd'hui je me suis occupé de recherches dont les budgets étaient compris entre 400 K€ et 1 800 K€.

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

Le marché immobilier parisien ne peut pas être évalué de manière globale : il est constitué d'une mosaïque de micro-quartiers, certains faisant à peine quelques pâtés de maison ! Toutes les tendances de prix se retrouvent en fonction de la localisation de ces petits coins de Paris : hausse, baisse, stagnation, dynamisme plus ou moins important du volume de transactions. Il est donc extrêmement important de maîtriser ces données environnementales lors d'un achat afin de négocier au mieux l'achat de son bien.

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

Toute la valeur de ce métier repose sur la qualité de la communication (donc la confiance) entre le chasseur et son client. Cette confiance n'est pas accordée immédiatement, ce qui

est normal. Cette confiance naîtra des preuves de fiabilité que donnera le chasseur : ses clients doivent pouvoir lui faire confiance en toutes circonstances. Ainsi, les qualités premières d'un chasseur sont à mon sens sa rigueur, son sens de la méthode et de l'organisation ainsi que le respect de la parole donnée. Si le client se sent entre de bonnes mains, la partie est gagnée !

Au-delà de cet aspect relation client, être chasseur immobilier, c'est porter plusieurs casquettes : il faut savoir être psychologue, diplomate, négociateur, commercial et ...bon marcheur (et oui, je passe la moitié de ma journée à arpenter Paris en tous sens !)...

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

S'adresser à un chasseur immobilier c'est gagner du temps en évitant le travail de recherche, aller directement à l'essentiel en ne visitant que des appartements qui correspondent exactement à ses souhaits, se reposer sur un professionnel compétent qui ne laissera pas passer l'appartement parfait en surveillant l'intégralité du marché, s'assurer de mener une bonne négociation, et faire un achat sans mauvaises surprises !

Coordonnées complètes :



Vincent de Saint-Pern

JEEVES & VOUS

Votre Majordome Immobilier

T : 06.10.96.23.31

E : vincent@jeevesetvous.com

W : www.jeevesetvous.com