

QUESTIONNAIRE DE MISE EN AVANT ADHERENTS FFCI SUR SITE

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

J'ai découvert cette profession au gré de mes précédentes fonctions au sein d'un cabinet d'administration de biens

Certains de mes mandants me demandaient de trouver des biens afin d'étoffer leur portefeuille et /ou me demandaient mon avis sur un projet d'acquisition

J'ai choisi cette profession comme un prolongement de mes activités passées. Une « officialisation » de mes conseils.

Qu'aimez-vous dans votre métier ?

Etre à l'écoute, faire part de mon expérience, chercher, visiter, trouver

Un travail de détective avec l'envie de faire part de mes coups de cœurs en respectant bien entendu les souhaits et les désirs des clients (qui sont en toute circonstance, les rois)

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

J'exerce depuis 2 mois, sur paris et les départements de la petite couronne

3° Si installés depuis + de 1 an : Que diriez-vous du marché de votre secteur géographique ?

Si installés depuis – de 1 an : Que pensez-vous de vos premiers contacts ? Quelles sont vos attentes, vos objectifs ?

Je suis tout « neuf » et donc peut être un peu idéaliste

Je recherche actuellement pour le compte de 3 clients, 3 biens différents (appartements de taille différente et des locaux à usage de bureaux)

J'aimerais trouver peut être plus vite, mais le marché est le marché et ne permet pas toujours d'offrir l'absolu recherché par le client

Je n'ai pas pour le moment d'attentes particulières, mais j'ai l'objectif de satisfaire, de répondre et de coller au plus près des désirs de mes clients.

Gagner leur confiance, faire preuve de mes qualités et donc ensuite, construire un réseau pour satisfaire mes clients régulièrement (sans faire de courses au mandat , car je pense que les clients ne seront plus alors satisfaits totalement)

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

Etre à l'écoute, cerner la personnalité du client, être patient, être attentif aux signaux que le client adresse lors de rendez vous, être tenace et avoir une bonne connaissance du marché et des différents dispositifs législatifs de la vente et de la location

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

s'entourer de compétences, déléguer un travail fastidieux de recherche, faire confiance à un professionnel de l'immobilier qui se doit d'avoir un œil objectif sur les qualités et les défauts, le rendement potentiel, l'éventuelle plus value d'un bien immobilier de quelque nature que ce soit.

Commentaires supplémentaires :

J'ai été très surpris et fâché de la réaction d'une agence qui m'a indiqué ne pas vouloir travailler avec un chasseur (j'ai eu beau lui expliquer que je venais pas lui voler sa commission)

Coordonnées complètes

PYLIMMO

www.pylimmo.com

Pierre-Yves LEVEILLE

32 rue Pierre Demours

75017 PARIS

06.82.78.26.67