

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

Ancien agent immobilier, j'ai régulièrement regretté de ne pouvoir me consacrer davantage aux recherches de mes clients acheteurs. Le manque de temps d'une part, le fait d'être réduite à proposer uniquement un panel de biens pour lesquels je détenais un mandat de vente d'autre part. Comment rester objectif en étant par ailleurs liée avec les vendeurs à qui je devais également un résultat ?

Mon sens de la relation client, était contrarié.

En parallèle, de plus en plus de personnes de mon entourage en région parisienne, faisaient appel à un chasseur immobilier pour se loger. « Mon chasseur » disaient-ils même (tiens donc, se sentiraient ils à ce point en confiance pour s'approprier le terme... ?)

Piquée par la curiosité, j'ai entamé quelques recherches qui m'ont très rapidement amenée à la découverte de la profession de chasseur immobilier. Un service personnalisé, exclusivement dédié à l'acheteur, en toute objectivité. La solution était là !

Qu'aimez-vous dans votre métier ?

Le service au sens propre du terme.

Ma formation de juriste en droit immobilier, et mon passé d'agent immobilier, me donne le recul suffisant pour fournir une prestation de qualité doublée d'un conseil avisé et personnalisé.

Chaque projet est unique, chacun représente un challenge différent, ouvre la porte à de nouvelles rencontres. Etre à l'écoute des clients, comprendre leurs souhaits, leur mode de vie... permet de participer à la concrétisation d'un projet (qu'il soit personnel ou professionnel).

Apporter une pierre à l'édifice est gratifiant !

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

Home Regard a été créé au début de l'année 2016.

J'interviens principalement sur Toulouse et son agglomération ouest (Blagnac, Colomiers, Tournefeuille...) jusqu'au Gers.

Ma clientèle est variée. Elle va de la personne en manque de temps ou n'habitant pas sur la région, au client recherchant un investissement locatif en passant par les professionnels souhaitant s'implanter.

3° Que pensez-vous de vos premiers contacts ? Quelles sont vos attentes, vos objectifs ?

Le métier de chasseur n'est pas encore très connu en région.

Il faut prendre le temps d'expliquer aux particuliers quelles sont les spécificités de cette profession, aux agents immobiliers que nous ne sommes pas concurrents mais complémentaires.

J'ai rapidement dû me rendre à l'évidence que ce métier ne peut être exercé de manière consciencieuse, qu'en ne suivant que très peu de clients à la fois.

La tentation serait d'accepter de se charger de toutes les recherches pour lesquelles je peux être sollicitée. La réalité m'impose de la rigueur et de la transparence avant d'accepter une mission.

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

Ce métier nécessite une solide base de connaissances juridiques, mais également des qualités humaines indispensables (sens de l'écoute, empathie, disponibilité et réactivité, ténacité).

Le tout allié avec un sens du service et commercial.

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

Le gain de temps en tout premier lieu. L'acheteur délègue sa prospection à un professionnel ayant accès à 100% du marché (augmenté du réseau personnel du chasseur)

Le chasseur immobilier devient l'interlocuteur unique, ce qui permet de gagner du temps et de l'énergie, le tout en bénéficiant d'un conseil professionnel.

La possibilité de bénéficier d'un service personnalisé, d'une écoute attentive, et ceci en toute objectivité puisque le chasseur immobilier est totalement indépendant.

Ces points me semblent être essentiels dans la prise de décision d'avoir recours à ce type de prestation.

Coordonnées complètes



béatrice barbé-moura hb

www.home-regard.com

home@home-regard.com

tel : 06.43.86.14.16