

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 ?

Qu'aimez-vous dans votre métier ?

Lorsque j'ai été agent immobilier en 2003, venant du monde du conseil entreprise, j'ai été frappé par le fait que l'agent était beaucoup plus focalisé sur le bien à vendre que sur le besoin du client.

C'est donc suite à cette expérience, où j'ai pu constater comment l'approche traditionnelle dans l'immobilier desservait l'acheteur, en l'obligeant à parcourir des dizaines d'agences pour trouver son bien, que l'idée du métier de chasseur immobilier s'est imposée à moi. Ensuite après une longue période de réflexion sur comment intégrer les innovations sur Internet au métier de Chasseur Immobilier, j'ai créé en 2015 Smartfinder Home qui ambitionne d'être à la fois une source d'informations utile pour les acheteurs via son site www.smartfindervar.fr, ainsi qu'un chasseur immobilier pour les acheteurs hors région qui cherchent à s'installer au soleil dans le Var et la Côte d'Azur.

Le plus motivant est de faire découvrir aux acheteurs des propriétés coup de cœur et la beauté de l'arrière-pays et du bord de mer. J'estime que c'est un vrai privilège de pouvoir travailler dans un tel environnement et partager ma passion avec de futurs acheteurs, tout en restant sensible à leurs désirs et priorités.

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

Depuis 2015, nous aidons des acheteurs à trouver la maison de leur rêve, surtout sur le Var et les Alpes Maritimes, mais il nous arrive d'effectuer des recherches sur une zone plus large en France pour des biens d'exception.

Nos clients sont souvent proche de la retraite, viennent en majorité de l'étranger, surtout de l'Europe du Nord. Nous avons aussi des acheteurs Français habitant hors région PACA à la recherche d'un bien de plus de 300 000 euros.

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

Le marché en 2016 est contrasté selon les secteurs. On remarque une reprise assez nette en volume et dans les prix en bord de mer depuis 2014, mais par contre dans l'arrière-pays les volumes et les prix baissent encore pour les biens de plus de 300 000 euros.

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

Une écoute attentive de l'acheteur, de son projet, et permettre toujours une évolution dans ses critères de recherche.

Une excellente connaissance du marché local et comme chaque recherche est unique, être prêt à étendre son réseau pour chaque recherche.

De pouvoir s'adapter au rythme et au mode de recherche, comme certains acheteurs aiment effectuer une recherche en parallèle, tout en passant par nous pour les prises de contact et visites.

Et finalement avoir un vrai esprit de service et de persévérance, prêt à tout faire pour faciliter la recherche d'un client.

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

Les avantages lorsqu'un acheteur s'adresse à Smartfinder Home sont :

- *Gain de temps très important dans sa recherche, comme nous avons les outils en main pour effectuer ce travail de façon efficace.*
- *D'accéder à un choix de biens beaucoup plus large que par ses propres moyens, cars nous avons une base d'information très complète sur le marché*
- *L'assurance d'être guidé et de ne pas payer plus que le prix du marché pour un bien, comme nous aidons le client à négocier au mieux son achat.*
- *Dans notre cas, ce service est effectivement gratuit si le client achète via une agence, comme nous sommes rémunérés via un partage de commission d'agence.*

Coordonnées complètes

SMARTFINDER HOME

278 Chemin du Gavaron, 83510 LORGUES

Tel : +33 494 73 20 67

www.smartfindervar.fr

www.smartfindervar.com

Alistair Phillips

alistair@smartfindervar.com

Mob : +33 674 93 42 08