

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

J'ai choisi ce métier pour nourrir cette passion qui m'anime pour la pierre et les espaces de vie. J'ai étudié le design d'espace et ai fait mes classes chez un architecte parisien pendant plusieurs années. Cette passion est restée inassouvie car j'ai accompagné mon mari dans une aventure entrepreneuriale pendant plus de 10 ans. Aujourd'hui rangée des starts Up, nous avons choisi de poursuivre notre chemin là où il avait commencé.

Qu'aimez-vous dans votre métier ?

C'est un métier qui demande beaucoup de rigueur, de bienveillance et de psychologie. Il faut être en capacité d'accueillir chaque client avec sa sensibilité et ses particularités tout en sachant le « recadrer » voir le coacher par moment. C'est une relation de confiance qui s'installe ou la prise de recul est nécessaire pour bien réussir. Et ce, pour le bien des 2 parties.

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

Nous exerçons depuis Octobre 2016 sur le secteur de Lyon et le Grand Lyon. Il nous arrive d'intervenir en Isère, Ain, mais avons une bonne connaissance du nord ouest de la métropole.

Notre typologie de client est CSP +, entre 25 et 45 ans, pour des budgets de 250 à 500K€ en appartement et entre 400 et 850 K€ pour des maisons.

Nous développons également la relocation pour les entreprises de la zone d'activité Techlid à Limonest.

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

Installés depuis quelques mois seulement, nous sommes tout d'abord surpris du nombre de demandes de lead entrants générés par notre site internet. (Environ 1 dizaine, 3 mandats en cours, 2 perdus entre les 2 actes notariés et déjà une signature chez le notaire)

Nous avons cependant conscience que 18 à 24 mois seront probablement nécessaires pour faire un premier bilan de cette activité. Notre objectif actuel est d'emmagasiner un maximum d'expérience pour ajuster notre accompagnement.

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

Ecoute, Empathie, capacité de prise de recul, compréhension du contenu de l'attente, organisation (dur au dessus de 4/5 mandats).

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

Le gain de temps, la réactivité, diminution des risques, qualité de l'investissement

Coordonnées complètes :

Christine et Julien MATEO

Cozy NEST SAS

1750 route du puy d'or

69760 Limonest

06 77 68 84 39

06 84 77 75 70

christine@cozynest-immo.com

Julien@cozynest-immo.com

www.cozynest-immo.com