

# QUESTIONNAIRE DE MISE EN AVANT ADHERENTS FFCI SUR SITE

## **1° Monsieur Laurent Gaboriau, de la société WISE STONE , vous avez choisi le métier de Chasseur Immobilier, comment avez-vous découvert cette profession ? Et pourquoi l'avoir choisie ?**

C'est une longue histoire, qui a commencé il y a plus de 30 ans ; par un petit regret celui de n'avoir pas fait des études d'architecte. Mais depuis j'ai eu de très nombreuses occasions de travailler avec des architectes et autres professionnels du monde de la construction, et du marché de l'immobilier (Intermédiaires, Promoteurs, Avocats, Notaires, Stés de service) et autres acteurs (Directeurs de l'immobilier, Gestionnaires d'actifs, Mairies, etc.) .... Et cela tant dans le cadre de mon activité pro (projets de réalisation d'espaces de travail, de restaurants, de bureaux...), qu'à titre privé : achat et/ou vente de biens, de terrains, construction de maisons, rénovations, réaménagements, agrandissements, etc.

Depuis de nombreuses années j'ai été tenté à plusieurs reprises de me lancer dans l'aventure entrepreneuriale, et c'est ce que j'ai finalement fait il y a 5 ans. Mon épouse est Britannique et j'ai vécu à Londres, je connaissais donc les métiers de Broker et de Property Hunter. Aussi après avoir exploré divers marchés et opportunités, j'ai choisie de proposer un service centré sur la première phase de tout projet, la recherche.

## **Qu'aimez-vous dans votre métier ?**

C'est une grande chance de pouvoir faire un métier qui vous passionne, où l'on apprend tous les jours dans un secteur en évolution perpétuelle. Ce qui est très important dans mon métier, c'est qu'il me permet d'être vraiment utile à nos clients, d'avoir un impact important sur leur vie et leur avenir, en trouvant des biens et des solutions, qu'ils n'auraient pas pu dénicher sans nous.

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

Depuis bientôt 3 ans j'ai créé une entité spécifique pour faire des missions de recherche de biens, qui est la première étape, essentielle au succès de tout investissement dans l'immobilier.

Ma structure intervient à Paris et en Ile de France, et sur demande de clients dans quelques secteurs très spécifique (Bretagne sud, Hautes Alpes)

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

Le marché de l'immobilier à Paris et en Ile de France est composé d'une myriade de micro marché, qui ont tous leurs spécificités, mais globalement il très tendu sur toutes ses composantes, et donc pour les acquéreurs les risques sont nombreux, notamment celui de surpayer sont acquisition. Mais il y a beaucoup d'autres paramètres qui peuvent dérailler lorsque l'on connaît mal les lois et les règles qui régissent le secteur des transactions immobilières. Les conseils d'un bien professionnel

totallement à votre service, sont vraiment précieux pour éviter les erreurs coûteuses et également pour réduire le niveau de stress que ces lourds investissements génèrent le plus souvent.

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

Il me semble que la première qualité est l'écoute, pour bien appréhender la globalité du projet ; parfois mieux que nos clients eux-mêmes.

Ensuite il faut très bien connaître son métier et ses nombreuses facettes, être particulièrement rigoureux et bien organisé.

Enfin il est préférable d'avoir l'esprit de service et un goût prononcé pour la négociation.

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

Il y a de nombreux avantages, tout d'abord nous délivrons un service : nous faisons gagner du temps, de recherche et visite, nous sommes plus disponibles que nos clients (Par ex pour la visite demain à 10h30), nous avons plus de reflexes et de connaissances pour voir et saisir les opportunités.

Ce qui est moins visible c'est que nous nous appuyons sur de nombreuses connaissances (du marché, des lois et des réglementations, etc.), des savoir-faire, des outils et des contacts et que tout cela augmente considérablement nos chances de trouver et de mieux acheter que quelqu'un qui agit sans nous. De plus nous lui enlevons une grande partie du stress et lui évitons des erreurs qui souvent coutent chers.

#### **Commentaires supplémentaires :**

Au sein de WISE STONE nous nous attachons à tenir nos engagements, à démontrer notre fiabilité et ainsi à travailler en confiance avec nos clients ; et le plus souvent cela débouche sur une réelle complicité, qui dure bien au-delà de la première acquisition.

Coordonnées complètes

**Site : [wise-stone.com](http://wise-stone.com)**

Laurent Gaboriau

WISE STONE

37 rue d'Amsterdam, 75 008 Paris

Mob : 06 14 70 69 30