

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

Après avoir exercé pendant plus de 30 ans des métiers de chargé d'affaires, d'auditeur, de manager d'équipes dans une grande banque européenne, l'opportunité s'est offerte de me tourner vers l'immobilier en 2020.

Il faut dire qu'après plus de 12 déménagements en France j'avais bien expérimenté les différents marchés immobiliers de mes territoires de mutation, mais surtout j'avais compris l'intérêt d'avoir un bon interlocuteur qui comprenne nos envies, nos besoins et tout cela souvent dans la précipitation.

A titre professionnel, je cherchais également au gré de mes mobilités, de nouveaux emplacements d'agences bancaires avec son lot de travaux et de contraintes financières et réglementaires.

Ce n'est que très récemment que j'ai choisi de créer ma propre entreprise. Certainement une soif de plus de liberté et d'indépendance !

2° Qu'aimez-vous dans votre métier ?

Satisfaire le client, agir comme pour soi-même, le décharger des contraintes mais surtout trouver le bien de ses rêves correspondent aux ingrédients de succès de la mission d'un chasseur immobilier et aussi à mes valeurs.

3° Depuis quand exercez-vous en tant que Chasseur et sur quel secteur géographique et typologique intervenez-vous ?

Arrivé à Toulouse en 2013 pour codiriger la région midi Pyrénées d'un réseau bancaire international, j'ai très vite côtoyé de très nombreux clients particuliers et entrepreneurs ainsi que des fondations/associations (Toulouse Cancer Santé, Aida, Nos Quartiers ont du Talent, Proximité...) avec lesquelles j'ai travaillé.

Ajoutez également mes activités à l'IHEDN Toulouse et au sein de la DGA comme officier supérieur dans la réserve opérationnelle et voilà un réseau avec souvent l'immobilier qui résonne dans les conversations amicales.

C'est donc tout naturellement que j'ai décidé de devenir chasseur immobilier en septembre dernier en Occitanie après avoir été quelques mois agent commercial dans une franchise hexagonale.

4° Que pensez-vous de vos premiers contacts ? Quelles sont vos attentes, vos objectifs ?

L'accueil auprès de mes premiers contacts a été très agréable : il y a un réel besoin dans ce marché actif toulousain mais en insuffisance d'offres.

5° Selon vous, quelles sont les qualités indispensables à votre métier ?

Le fait est que la recherche est un métier de spécialiste qui requiert de la disponibilité, une confiance entre le client et vous, une expertise transversale et une honnêteté professionnelle gages de la réputation de notre métier et de sa fédération. Je m'inscris totalement dans cette approche avec l'entraide de mes futurs collègues.

La clientèle toulousaine est chaleureuse mais exigeante. Refuser une chasse compliquée ou aux contours flous est une preuve de professionnalisme et non d'incompétence.

La récompense affective (et aussi pécuniaire...) est au bout du chemin de la satisfaction du client le jour de la signature devant le notaire.

Coordonnées complètes :

Hubert CHEVALLIER
89 rue du faubourg Bonnefoy - 31500 Toulouse
Portable : 06 33 49 99 19