

## MON CHASSEUR IMMO

### Un service de plus en plus demandé, et à la portée de tous !

La tension du marché favorise la démocratisation du métier de chasseur immobilier. Investissement ou résidence principale : l'expert promet gain de temps et efficacité. Pour **Mickaël Druel**, directeur régional Est de Mon Chasseur Immo, la notoriété de la profession et du service est en train de s'accroître..



[www.monchasseurimmo.com](http://www.monchasseurimmo.com)



#### Suite au succès des émissions télévisées sur ce sujet, dites-nous en quoi consiste précisément votre service ?

Un chasseur immobilier n'est autre que l'allié naturel des acheteurs immobiliers. Il accompagne et représente son client dans toutes les étapes du parcours d'achat. En tant que professionnel, il s'attèle à les optimiser. Une acquisition immobilière est toujours un moment important dans une vie. C'est excitant, indéniablement, mais cela génère aussi une part de stress non négligeable. Recherches, visites ou négociations : nous prenons en charge tous les aspects dont les futurs propriétaires se passeraient bien. En déléguant ce qui est chronophage, le client peut se laisser porter et ne conserver plus que les aspects grisants. Mon chasseur Immo® scanne l'intégralité du marché et connaît la plupart des professionnels (agences, notaires, promoteurs, courtiers mais aussi particuliers). C'est un service 100% dédié aux acheteurs. . Notre réseau *Mon Chasseur Immo* contribue à sa démocratisation au sein de l'hexagone. .



#### En quoi le réseau Mon Chasseur Immo® fait-il la différence ?

Le réseau Mon Chasseur Immo®, fondé par Frédéric Bourelly en 2012, fait réellement la différence. Nous investissons en permanence dans les outils digitaux de la profession : application mobile, espace client, scan des annonces sur Internet, géolocalisation sur cartographie, scoring des biens. L'acheteur peut visiter à distance, en live ou en différé via son application mobile. Et puis, le chasseur et l'acheteur sont connectés en permanence, c'est essentiel pour saisir les meilleures opportunités de biens. Aussi, nos chasseurs disposent d'une académie de formation en ligne et en présentiel, et sous forme de coaching au quotidien. La performance individuelle nous challenge au quotidien.

Vous voyez, toutes les conditions sont là pour délivrer à nos acheteurs le meilleur service possible, c'est ça la force de notre réseau, et les résultats le prouvent : nous divisons le temps de recherche par 10, nos acquéreurs visitent moins de 3 biens en moyenne pour acheter. C'est la meilleure preuve de notre efficacité !

#### Une grande proximité pour une meilleure réactivité...

Oui. Nous trouvons généralement un bien en 30 jours, là où un particulier mettrait entre huit et dix mois. Le plus gros du travail du chasseur se situe en amont mais également en aval de celles-ci. Si l'acquéreur décide de faire une offre, nous la défendons et menons la négociation. Lorsqu'elle est acceptée, l'accompagnement se poursuit jusqu'à la signature, avec une présence physique le jour J. Pour ceux qui le souhaitent, un service de conciergerie gratuit permet, par ailleurs, une aide au déménagement, de l'achat de cartons à la souscription d'un contrat énergie, en passant par la location de camion et le transfert de courrier...En moyenne, chez nous, moins de trois visites sont nécessaires avant l'acte d'achat.

#### Qu'est-ce qui, selon vous, caractérise un bon chasseur ?

Cette profession requiert avant-tout des qualités humaines. Il faut être empathique, pugnace, engagé, réactif et doté d'un très bon relationnel. Nous observons, chez celles et ceux qui nous rejoignent, un taux de reconversion important. Dans mon équipe, une ancienne ambulancière affiche des résultats incroyables. Comme bien d'autres, elle a eu envie de se tourner vers une activité professionnelle qu'elle exercerait dans le plaisir. Et cela fonctionne ! Au niveau national, 67% des chasseurs sont des femmes. Bien entendu, les nouveaux arrivants bénéficient d'une formation, initiale puis continue, à la fois en présentiel et en ligne. Pour faire face à la demande, nous ouvrons cette année de nouveaux bureaux, notamment à Marseille et à Nice, et nous recrutons une trentaine de chasseurs indépendants.

#### Qui fait appel à vos services ?

Des personnes seules, des couples actifs, des salariés mutés, des dirigeants de société en manque de temps, des investisseurs. Bref, quasiment tous les profils d'acheteurs. Aujourd'hui, les candidats à l'achat immobilier n'ont jamais été aussi nombreux, et tout le monde manque de temps !

Par exemple, j'ai en tête une dame qui cherchait depuis quatre ans, en vain, parce qu'elle n'avait que le samedi pour écumer les annonces d'un site bien connu. Elle n'y croyait plus lorsqu'elle est venue nous voir. Avec l'aide de l'un de nos chasseurs, la première visite a été la bonne. A l'heure actuelle, un bien au prix du marché part en une heure. Ce contexte renforce notre plus-value. Grâce à notre expertise et à nos courtiers partenaires, dans la plupart des cas, les acheteurs dépensent moins que leur budget initial. notre service est toujours gagnant !



# Challenge<sup>s</sup>

12 MARS 2020

Nos experts de l'immo  
en PACA

