

COLLABORER AVEC UN CHASSEUR IMMOBILIER

Comment, en cinq conseils, mettre à profit un partenariat avec un chasseur immobilier pour accélérer le processus de vente.



FRÉDÉRIC BOURELLY
fondateur de Mon Chasseur Immo, plateforme 100 % dédiée aux acheteurs immobiliers.

Le métier de chasseur immobilier est de plus en plus reconnu par l'ensemble des professionnels. Il fait gagner du temps, non seulement aux acheteurs mais aussi aux professionnels. Marche à suivre avant de vous engager.

1. TRAVAILLEZ EN CONFIANCE

À chacun son client, à chacun son domaine... Vous êtes avant tout au service du vendeur. Le chasseur immobilier défend, lui, les intérêts de l'acheteur. Soyez confiant. Il n'y a que des avantages à travailler avec un chasseur immobilier. Il n'y a pas de partage de commission, vous conservez vos honoraires.

2. PROPOSEZ DES BIENS AUX CHASSEURS AVANT LEUR PUBLICATION

À qui s'adresse le service de chasse immobilière ? Aux acheteurs qui ne veulent pas perdre de temps. Les clients acheteurs des chasseurs sont donc ultra qualifiés, finançables et matures dans leur projet d'achat. En envoyant vos biens à vendre aux chasseurs immobiliers avant leur publication, vous capitaliserez sur leurs missions de recherche en cours. Vous gagnerez ainsi un temps précieux. Les acheteurs qui confient leur recherche immobilière à



un chasseur se décident très vite : ils font moins de trois visites en moyenne et le taux des compromis qui aboutissent à un acte notarié est de 96 % !

3. SOYEZ LE PLUS TRANSPARENT POSSIBLE SUR LES BIENS À LA VENTE

Inutile de survendre un bien immobilier. Le chasseur agit en tant que mandataire de qualité pour le compte de son client acheteur. Soyez le plus transparent possible sur la typologie du bien, ses caractéristiques, les points forts, l'adresse primordiale pour s'informer des commodités et les possibles points faibles.

4. APPUYEZ-VOUS SUR LE CHASSEUR POUR CONFORTER LA TRANSACTION

Le chasseur immobilier suit l'acquéreur de bout en bout. Déchargez-vous. Une bonne collaboration avec un chasseur permet de fluidifier le marché et de générer des gains de productivité et des tran-

sactions additionnelles. Sa présence à vos côtés vous fera gagner du temps et confortera l'aboutissement de la transaction.

5. FAVORISEZ VOTRE RENTRÉE DE MANDATS DE VENTE

Pour que vos clients soient entre de bonnes mains, vous pouvez formaliser un partenariat avec une plateforme dédiée à la chasse immobilière, ce qui va vous permettre, d'un côté, de valoriser vos contacts acquéreurs perdus (rémunération en tant qu'apporteur d'affaires) et, de l'autre, d'être mis en relation avec des contacts acquéreurs qui sont aussi vendeurs afin de pouvoir rentrer des mandats de vente. Si vous êtes capable de répondre à la problématique immédiate de recherche immobilière d'un client acheteur, celui-ci, s'il est satisfait par le service offert par un partenaire de confiance et de qualité, reviendra vers vous le jour où il voudra à nouveau vendre. ■

Frédéric Bourelly