

EDITO

Faire le choix de faire le bon

Vous en avez tous rencontré, un ou plusieurs, au cours de votre vie. Bonne expérience ? mauvaise expérience ?

Savez vous réellement ce qui fait la différence, entre un "bon" et un "mauvais" agent immobilier ? C'est son cœur.

Sans tomber dans la "sensiblerie", sachez que ce sont ses qualités humaines, qui le démarqueront des autres.

Au delà de ses connaissances du métier, qu'il doit maîtriser afin d'appuyer sa crédibilité auprès de vous, c'est son expérience personnelle en immobilier qui lui permettra de pouvoir réellement vous aider dans la réalisation de votre projet.

Comment un agent, peut-il prétendre comprendre ce que son client vit, si il n'a jamais vécu la même chose ?

Prenons l'exemple de la vente d'un bien : celle-ci, commence, évidemment, par un projet : celui d'acheter.

S'il n'a pas ressenti les émotions fortes que procurent un premier achat, comment peut-il saisir vos appréhensions ?

Acheter, lui aura permis de passer par les mêmes étapes que vous. Se projeter, s'imaginer descendre l'escalier en regardant les photos de famille. Le portrait des enfants. Les souvenirs de vacances. S'attacher à tout ce qu'il devra faire pour se sentir bien, dans ce nouvel endroit.

Les fenêtres à changer. L'extérieur à aménager. L'un y verra un bassin avec des poissons, l'autre, un jardin zen.

Puis, du jour au lendemain, cette harmonie s'arrête.

Même s'il n'a pas le choix, il essaiera pendant quelques mois, de sauver ces murs. Ces murs qu'il finira par vendre malgré tout... Il y aura pourtant tout mis : ses économies, son cœur, son âme et ses espoirs.

Alors, maintenant, posez-vous la question.

Comment un conseiller en immobilier, peut-il aider un vendeur, à aller de l'avant, si lui même n'a pas pleuré, en sortant du bureau de son notaire ? Si son cœur ne s'est pas déjà serré en contemplant les cartons qui s'empilent, dans le salon. S'il n'a pas eu le sentiment de "repartir à zéro", en devant louer un appartement deux ou trois fois plus petit, que cette maison-là ? N'oubliez pas que ce conseiller en immobilier sera le trait d'union entre votre vie d'avant et celle que vous allez redémarrer. Il comprendra vos silences. Vos doutes. Vos angoisses. Il aura les mots qu'il faudra pour vous accompagner. Et surtout, il saura répondre à vos questions.

Vous l'aurez compris, dans cette nouvelle édition, nous allons nous focaliser sur l'agent immobilier, ses qualités, son quotidien, afin de vous aider à comprendre son activité et surtout à le choisir pour les bonnes raisons..



Arnaud de Finance

vosre conseiller immobilier

06 70 30 11 88

a.definance@groupe-c2i.com

Numéro RSAC : 907 903 652



Sa connaissance du marché local, sa maîtrise et son amour de son secteur.

Un agent immobilier aime la ville et le secteur sur lequel il travaille. Comment pourrait-il expliquer la vie locale à des potentiels acquéreurs s'il ne sait pas où se trouvent les médecins ? les écoles ? les commerces ?

Pour communiquer correctement, il doit le faire avec amour et passion.

S'il ne connaît pas le marché, il ne pourra pas vous donner le juste prix de votre bien.

La pertinence et la précision de son analyse comparative.

Bien entendu, vous devrez juger la présentation de son analyse comparative de marché : il doit savoir confronter votre bien à d'autres, plus ou moins similaires, vendus récemment mais aussi à la vente actuellement. Il doit être en mesure de vous apporter des faits, c'est à dire des prix de mise en vente et surtout des prix de vente finale.

L'estimation est une étape cruciale sur laquelle il ne faut pas lésiner.

C'est de sa précision que découlera la réussite de votre projet.

Sa capacité d'écoute et d'empathie.

Avec certitude, ce sont les qualités les plus importantes d'un agent.

Il doit pouvoir écouter votre histoire, vos besoins, comprendre vos obligations ou raisons de vendre.

Il doit savoir se mettre à votre place !

La qualité de ses annonces et la présentation qu'il fait des biens.

Allez visiter le site professionnel de votre agent, de son agence (ou de son réseau) ainsi que ses réseaux sociaux et observez la manière dont il communique sur ses biens.

La qualité de ses photos doit être irréprochable ainsi que les textes d'annonces.

Il doit être factuel tout en donnant envie aux internautes de venir visiter et surtout, d'acheter !

Son plan d'action : ce qu'il mettra en œuvre pour vendre votre bien.

Est-ce que votre agent immobilier vous a présenté un plan d'action concret ? S'est-il montré transparent ? Que va-t-il mettre en place ? Sera-t-il proactif ou va-t-il attendre que des clients se présentent à lui ? Sa base de données doit être renseignée correctement afin de pouvoir contacter les clients déjà en attente d'un bien similaire au vôtre.

Son dossier doit être impeccable, car il doit pouvoir répondre aux questions des acquéreurs lors des visites. Si votre maison a besoin d'une prestation en particulier (par exemple : un nettoyage du jardin ou des peintures à refaire afin d'augmenter vos chances de séduire vos visiteurs,) il doit pouvoir vous proposer des services sur-mesure et personnalisés.

Sa diplomatie et sa manière de s'exprimer.

Si votre bien a des défauts (car aucune maison n'est parfaite) votre agent doit savoir vous le dire sans vous faire de la peine. Soigner la sensibilité d'autrui reste une qualité humaine irrévocable parfaitement appréciable.

Sa disponibilité.

Bien qu'il soit chargé de travail, prendre le temps de vous tenir au courant de ce qu'il se passe autour de la commercialisation de votre bien est nécessaire pour votre sérénité personnelle. Votre agent, trouvera toujours le moyen de vous contacter.

Son honnêteté

Il n'est pas là pour vous mentir ni pour vous faire plaisir. Il est là pour vendre votre maison, aux meilleures conditions de prix et dans les plus brefs délais.

Autrement dit : choisir un agent immobilier car il vous dit qu'il pourra la vendre à un prix élevé (celui que vous souhaitez) sans aucune analyse comparative de marché n'est pas judicieux...

Son honnêteté est une preuve de son professionnalisme.



Contrairement aux idées reçues, un agent ne passe pas ses journées à faire visiter des maisons et à empocher de grosses sommes chez le notaire.

Voici la métaphore de l'iceberg, en immobilier, ce qui vous donnera une idée très concrète de son activité.



C2i
G R O U P E

" CHERS LECTEURS, SAVEZ-VOUS TOUT CE QUE VOTRE AGENT IMMOBILIER FAIT POUR VOUS ? "

PERCEPTION CLIENT VS TRAVAIL RÉEL
EFFECTUÉ PAR VOTRE AGENT IMMOBILIER GROUPE C2i

Le principe de l'Iceberg en Immobilier

RÉMUNÉRATION
ACTE AUTHENTIQUE
SUIVI DU DOSSIER
COMPROMIS DE VENTE
AIDE MONTAGE DOSSIER COMPROMIS
NÉGOCIATION

REVISITES
VISITES

DIFFUSIONS SUR INTERNET
CRÉATION VISITE VIRTUELLE
CRÉATION DES PLANS
RETRAITEMENT DES PHOTOS
PRISE DE PHOTOS
RÉDACTION DE L'ANNONCE
ORGANISATION DES DIAGNOSTICS
GESTION DES DEVIS TRAVAUX
SIGNATURE DU MANDAT DE VENTE
PRÉPARATION DU MANDAT DE VENTE
RÉCUPÉRATION DE TOUS LES DOCUMENTS JURIDIQUES
CONSEILS VENDEUR POUR OPTIMISER SA VENTE
RENDEZ-VOUS REMISE ESTIMATION

TRAVAIL SUR L'ESTIMATION DU BIEN
VISITE DU BIEN
RENDEZ-VOUS DÉCOUVERTE VENDEUR
TRAVAIL SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX
VEILLE CONCURRENTIELLE SUR INTERNET
BOITAGE
PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE
PROSPECTION PHYSIQUE
PIGE
RÉUNIONS COMMERCIALES
FORMATIONS TECHNIQUES
FORMATIONS FISCALES
FORMATIONS JURIDIQUES
FORMATIONS COMMERCIALES

Proprio à tout Prix

Actualité

La diffusion des émissions avec Julien a débuté ! Nous avons pu le voir sur TMC le 22 avril sur Nîmes et le 23 mai avec la présentation d'une villa sur Manduel. Vous pouvez suivre les prochains RDV à 7h sur TMC !



f y t i C2i GROUPE

Julien RAFFIN
CONSULTANT
OFFICIEL

PROPRIO À TOUT PRIX

VENDEZ votre bien
À LA TÉLÉVISION !

MY TFI | TMC



Après une année 2021 euphorique, le marché immobilier ralentit en ce début d'année 2022, avec un gros coup de frein au mois de mars.

C'est un sérieux coup de froid sur le marché immobilier qui a bel et bien calé au premier trimestre 2022. Dans la plupart des grandes enseignes, les ventes sont en baisse de 17% par rapport à la même période l'an dernier. Ce coup de frein est assez récent, car les 2 premiers mois de l'année étaient plutôt dynamiques, certaines agences parlant même de janvier et février comme des meilleurs mois de leur histoire.

Mais voilà fin février, la guerre en Ukraine a eu un effet direct sur les volontés d'achat. À cela s'ajoute la hauteur des prix et la période pré-électorale traditionnellement calme. Bref, le contexte général a incité les français à lever le pied sur leurs projets immobiliers...

Alors ? me direz-vous

PAS DE BAISSSE DES PRIX

Malheureusement pour tous ceux qui attendent une vraie baisse des prix pour devenir propriétaire, ce n'est pas encore le cas.

Dans les grandes enseignes du métier, au premier trimestre on est encore sur une hausse de prix de 6% sur un an au niveau national. Et pour cause, même si les ventes baissent on est toujours dans un marché de pénurie de logements, on compte en moyenne trois offres d'achat pour un bien mis en vente...

La tendance nationale reste clairement haussière avec évidemment des villes qui continuent de flamber et d'autres qui commencent quand même à ralentir. Les chiffres de la FNAIM, donnent le tournis: les prix progressent encore de plus de 20% sur 1 an dans cinq villes: Vannes (+26%), Toulon (+23%), Nantes (+22%), Montpellier (+21%) et Perpignan (+20%).

Mais ou est-ce que cela baisse Alors ?

SEULE VILLE AVEC LES PRIX À LA BAISSSE : PARIS

La seule ville qui affiche une baisse des prix au 1er trimestre, c'est Paris. Mais cette baisse n'est pas franchement spectaculaire: 2% de baisse sur un an et des prix qui restent pas loin des 10.000 euros donc intouchables pour le commun des mortels.

Dans certaines villes, le rythme de la hausse ralentit, mais c'est loin d'être le retour des bonnes affaires. Les villes où les prix grimpent encore mais moins vite sont Toulouse, Le Havre et Nancy à +2% "seulement".

Il faut tout de même garder un peu de patience car avec la hausse des coûts de l'énergie et le resserrement des conditions d'emprunt, les vendeurs risquent de rapidement devoir adapter leur prix au pouvoir d'achat des acquéreurs.



Pour tout projet immobilier contactez-moi au 06 70 30 11 88.



Scannez-moi
pour une estimation
gratuite en ligne

ou rendez-vous sur
<https://www.arnaud-de-finance.fr>



Arnaud de Finance - conseiller immobilier C2i



arnaud_de_finance_immo_c2i