

Versailles⁺

"Quand je donne une place, je fais un ingrat et cent mécontents" Louis XIV

[BUSINESS⁺]

Et revoilà les marchands de rêve ...

VERSAILLES⁺ : L'année 2010 est arrivée avec son cortège naissant de vendeurs et d'acquéreurs d'un bien immobilier. Y a-t-il du nouveau parmi les acteurs de votre profession ?

John K : Pas vraiment. Plutôt une recrudescence de « ceux qui vendent mieux que les autres ». Les marchands de rêve sont de retour et réapparaissent. Les propriétaires ou acquéreurs, qui ont déjà eu affaire à eux, les connaissent. L'argumentation reste la même : pas de vitrine d'agence immobilière superflue, honoraires low cost réduits à 1 ou 2 % du prix de vente, pas ou presque pas de personnel et Internet seulement comme budget publicitaire ! Je rappelle aux propriétaires qui souhaitent mettre en vente leur maison ou appartement dans les prochains jours que les moyens mis en œuvre par ces intervenants qui les sollicitent sont plus que limités et leurs résultats souvent décevants. Notons que leur rentabilité dépasse largement celle des agences traditionnelles avec pignon sur rue alors qu'ils se présentent comme des « professionnels économiques ». Leurs honoraires se rapprochant de ceux des véritables agents dans de nombreuses négociations alors qu'ils n'ont pratiquement rien investi et n'offrent aucun service comparable...

VERSAILLES⁺ : L'argument du taux de commission initial semble toucher les propriétaires. Que leur proposent les agences traditionnelles que vous citez régulièrement dans ces colonnes ?

John K : Je reconnais une envie de défendre la profession immobilière telle qu'elle est exercée par certains confrères et qui respectent des règles commerciales et des principes de déontologie reconnue. Dans la plupart des pays européens et anglo-saxons (comme les USA), le rôle du professionnel de l'immobilier est reconnu comme régulateur du marché, indispensable pour sa maîtrise juridique de la transaction et la sécurité de l'expérience économique du marché. Nous travaillons pour parvenir à cette reconnaissance en France. Il ne suffit pas d'adhérer à une organisation syndicale, d'appartenir à un réseau d'agences, ou de détenir une franchise pour se proclamer « agent immobilier efficace ». La satisfaction des clients ne s'achète pas, elle se mérite avec le travail. **MONTE CRISTO Immobilier** est recommandée, comme d'autres confrères, solidement implantés, par des notaires pour la qualité de ses prestations et la régularité de ses résultats.

Nous offrons principalement la possibilité de réussir une transaction au meilleur prix et dans les meilleures conditions, sans nous contenter de l'écrire sur la page d'accueil de notre site internet ou de le proclamer dans un beau discours. Il faut travailler tout au long de l'année et les vrais professionnels le savent : c'est un métier âpre qui nécessite beaucoup de disponibilité humaine, d'investissement financier et d'expérience professionnelle.

SEULE LA MULTIPLICATION DES ACTIONS COMMERCIALES permet d'assurer la meilleure transaction au meilleur prix. Il est indispensable d'investir dans les supports médiatiques les plus influents : les sites Internet d'annonces immobilières (et pas seulement pap.fr ou seloger.com !) et les magazines locaux

ou régionaux, d'effectuer des campagnes d'affichage, de mailing et de phoning ciblées, afin que l'affaire confiée rencontre le plus d'acquéreurs potentiels. Il y a le travail quotidien de relance du fichier d'un millier de clients, l'accueil des nouveaux prospects et le relationnel de l'équipe que l'on met en oeuvre. SEULE une vraie force de vente composée de plusieurs conseillers est capable de gérer l'ensemble de ces tâches avec efficacité. Tout cet arsenal d'actions commerciales et le suivi qualitatif de la clientèle nécessitent des moyens humains et financiers ayant un coût... qui ne peut s'amortir avec une commission de 1 ou 2 % du prix de vente d'un bien immobilier.

VERSAILLES+ : À ce sujet, à quel moment l'agent immobilier est-il rémunéré ?

John K : À la conclusion de l'acte notarié, contrairement, par exemple, au médecin qui l'est à chaque consultation ou à l'avocat qui est payé à l'heure ou au forfait... sans obligation de résultat. Le modèle économique low cost n'est donc pas viable et ne permet pas d'assurer un budget publicité conséquent sur toute l'année et le management d'une équipe de commerciaux. Résultat : le fichier de clients potentiels de ces micro-structures reste donc très pauvre. Il y a, en réalité, beaucoup moins de possibilités de « vendre mieux » avec ces intervenants et plus de sécurité à confier son affaire à des professionnels « classiques » dont la notoriété est établie.

<p style="text-align: center;">VERSAILLES +</p> <p>EST ÉDITÉ PAR LA SARL DE PRESSE VERSAILLES + AU CAPITAL DE 5 000 €, 8, RUE SAINT LOUIS, 78000 VERSAILLES,</p> <p>SIRET 498 062 041</p> <p>FONDATEURS : Jean-Baptiste Giraud Versailles Press Club et Versailles Club d'Affaires</p> <p>WWW.VERSAILLESPLUS.FR</p> <p>DIRECTEUR DE LA PUBLICATION ET RESPONSABLE DE LA RÉDACTION Guillaume Pahlawan</p> <p>RÉDACTEUR EN CHEF Michel Garibal</p> <p>POUR ÉCRIRE À LA RÉDACTION redaction@versaillesplus.fr</p> <p>MAQUETTE ORIGINALE Cithéa communication</p> <p>MAQUETTE Agence Even BD</p>	<p>RÉGIE PUBLICITAIRE :</p> <p></p> <p>PUBLICITÉ Vous souhaitez figurer dans la prochaine édition ?</p> <p>Cithéa Communication : 01 53 92 22 06 Xavier Mazzau xmazzau@cithea.com - 06 22 16 70 25</p> <p>L'intégralité du journal que vous tenez entre vos mains est financée grâce à la fidélité de ses annonceurs (que nous remercions pour leurs publicités). En aucun cas les fonds publics ne sont utilisés.</p> <p>TIRAGE 18 000 exemplaires</p> <p>IMPRESSION : Rotimpres Espagne</p> <p>NUMÉRO ISSN 1959-4062</p> <p>DÉPÔT LÉGAL À PARUTION.</p> <p>TOUS DROITS DE REPRODUCTION RÉSERVÉS.</p> <p>DISTRIBUTION : CIBLÉO ET VERSAILLES PORTAGE</p>
---	---