

Versailles⁺

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

[BUSINESS⁺]

La réalité sur les résultats

VERSAILLES + : *Dans un monde de communications et de publicités envahissantes, quelle est la réalité sur les résultats des agences immobilières ? Quel impact INTERNET a-t-il sur votre portefeuille clients par rapport à vos emplacements physiques ?*

John K : Vous me permettrez de répondre uniquement pour le marché dans lequel nous officions et pour notre entreprise. Si Internet a bouleversé l'échange d'informations avec la clientèle, et nous sommes présents sur la plupart des plus grands sites Internet d'annonces immobilières de France, il n'en demeure pas moins que nos agences immobilières avec « pignon sur rue » restent un atout considérable pour accueillir et recevoir celles et ceux qui souhaitent exprimer leur projet immobilier ! **Allier l'audience des sites internet avec nos solides implantations commerciales constitue dynamisme et efficacité sur le marché concurrentiel.**

Il y a un grand nombre d'agences immobilières et « le soleil brille pour tout le monde » selon le dicton. Néanmoins, les investissements et les moyens mis en oeuvre pour parvenir aux résultats qu'exige la clientèle sont bien différents. On note une réelle disparité entre les structures et les organisations des professionnels. L'efficacité n'est pas qu'un simple terme marketing pour nous.

VERSAILLES + : *existe-t-il d'autres supports publicitaires à part les sites internet, magazines et vitrines d'agences immobilières pour un professionnel qui souhaite développer ses parts de marché ?*

John K : le travail ! Du lundi au samedi de 9 h à 20 h, et parfois bien plus tard, nous tissons notre toile relationnelle avec tous les acteurs de ce marché. Les principaux étant bien entendu les clients. Des centaines d'appels téléphoniques sont souvent effectués parfois en une seule journée par nos commerciaux. Rapprocher des propriétaires et des acquéreurs potentiels ou des locataires exige des notions qui ne peuvent se réduire à des investissements publicitaires, aussi importants soient-ils. Il s'agit du temps et de la disponibilité. Sur une année, ces milliers d'heures dépensées en échanges, discussions, déplacements et conseils nous apportent énormément de contacts et participent à créer ce que l'on appelle un « fonds de commerce ». Celui de **MONTE CRISTO Immobilier** se développe chaque jour grâce, notamment à cette organisation, qui met au coeur de sa politique, la présence de nos collaborateurs.

VERSAILLES + : *Au fil des éditoriaux que vous signez tous les mois dans ce journal, on constate que vous croyez toujours en votre métier et que votre passion est intacte ? Qu'est-ce qui vous anime ?*

John K : la ferme conviction qu'un propriétaire et un acquéreur (ou un locataire) ne sont pas idéalement ou fatalement destinés à se rencontrer autour d'une table pour signer un contrat. Comme je le répète souvent « **si notre métier d'intermédiaire était inutile, ça se saurait, et l'on n'existerait pas...** ». Nous avons tous les jours la preuve que réussir une transaction immobilière n'est pas facile. Pourtant des particuliers, dont ce

n'est pas le métier de vendre ou d'acheter, tentent tout de même de se débrouiller tout seuls. Je les comprends. Après quelques semaines de tentative, en vain, une partie d'entre eux réalisent qu'on peut les aider. Ne serait-ce que pour assembler les pièges juridiques des situations avec les négociations commerciales qui sont **notre spécialité**. Les notaires seuls ne peuvent souvent qu'assister leurs clients dans la partie contractuelle de l'acte. Je pense que les agents immobiliers, lorsqu'ils ne font pas preuve de professionnalisme, poussent certains à essayer la transaction « en direct ». Il est par conséquent de notre responsabilité de démontrer nos méthodes et prouver nos résultats... comme devraient le faire ceux et celles qui nous gouvernent !

VERSAILLES+

EST ÉDITÉ PAR LA SARL DE PRESSE
VERSAILLES+ AU CAPITAL DE 5 000 €,
9, RUE SAINT LOUIS,
78000 VERSAILLES,
SIRET 498 062 041

FONDATEURS :
Jean-Baptiste Giraud
Versailles Press Club
et Versailles Club d'Affaires

WWW.VERSAILLESPLUS.FR

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION
ET RESPONSABLE DE LA RÉDACTION
Guillaume Pahzawan

RÉDACTEUR EN CHEF
Michel Garibat

POUR ÉCRIRE À LA RÉDACTION
redaction@versaillesplus.fr

MAQUETTE ORIGINALE
Cithéa communication

MAQUETTE
Agence Even BD

RÉGIE PUBLICITAIRE :



PUBLICITÉ

Vous souhaitez figurer dans la prochaine édition ?

Cithéa Communication : 01 53 92 22 06
Xavier Mazau
xmazau@citheacom.com - 06 22 16 70 25

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.

TIRAGE

18 000 exemplaires

IMPRESSION : Rotimpres Espagne

NUMÉRO ISSN 1959-4062

DÉPÔT LÉGAL À PARUTION.

TOUS DROITS DE REPRODUCTION RÉSERVÉS.

DISTRIBUTION : CIBLÉO ET VERSAILLES PORTAGE