

# 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.

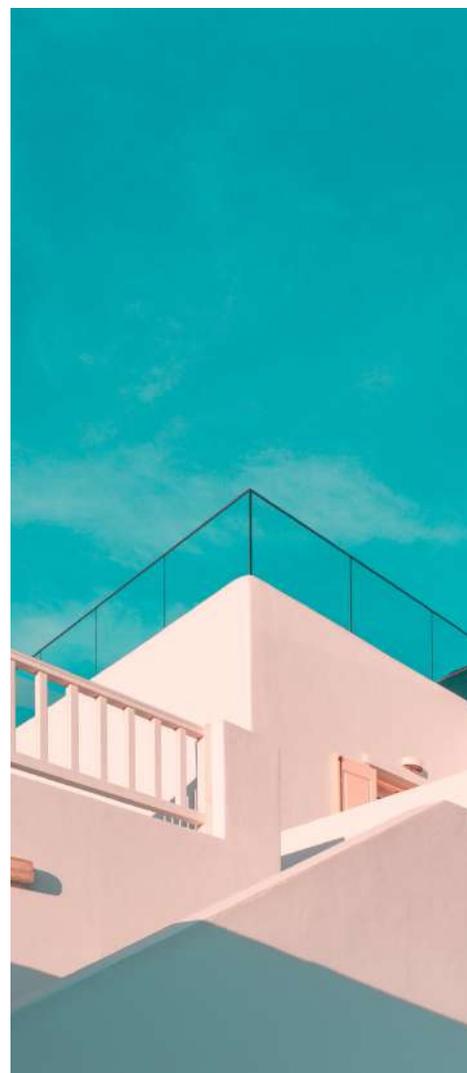
Puis, du jour au lendemain, cette harmonie s'arrête.

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, sur son quotidien, afin de vous aider à comprendre son activité et surtout à le choisir pour des bonnes raisons..



Mickaël Decaillon

vosre conseiller immobilier

06 30 82 81 30

[m.decaillon@groupe-c2i.com](mailto:m.decaillon@groupe-c2i.com)

Numéro RSAC : 882 242 704



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

Un agent immobilier aime le village 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

<p>RÉMUNÉRATION ACTE AUTHENTIQUE SUIVI DU DOSSIER COMPROMIS DE VENTE AIDE MONTAGE DOSSIER COMPROMIS NÉGOCIATION</p> <p>REVISITES VISITES</p>	<p>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</p>	<p>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</p>
--	--	--

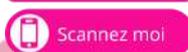
Proprio à tout Prix

Actualité

Ajouter des 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 !



Tester votre éligibilité ici



Julien RAFFIN  
CONSULTANT OFFICIEL

PROPRIO À TOUT PRIX

VENDEZ votre bien À LA TÉLÉVISION !

MY TFI | TMC

## Centre de Beauté et de bien-être

Vous connaissez peut-être déjà Laura Bournel, sa gentillesse et son joli sourire ! Elle a ouvert son premier institut dans le centre de Bouillargues pendant presque 8 ans. Après le confinement, son institut a déménagé, chez elle dans son mas, un véritable havre de paix, où vous pourrez venir profiter, sur RDV uniquement, d'un moment de détente.

Elle propose en effet, plusieurs prestations :

Onglerie

Épilation

Mise en beauté

Soin et modelage...

A l'institut Les Tuileries, vous trouverez également des produits cosmétiques français, bio et végétal, à la vente, provenant d'Aix en Provence.

Découvrez Laura dans son institut cosy et pensez à prendre rendez-vous trois semaines environ à l'avance !

Horaires sur RDV

Lundi, Mardi, Jeudi, Vendredi de 9h à 18h

Samedi de 9h à 12h

 institut\_les-tuileries  06 50 84 08 28

Chemin du Mas de la Tuilerie - 30230 Bouillargues

