

Bonjour à toutes et à tous,

Le printemps est enfin là, et on le sait : c'est toujours une période clé dans notre métier. Les conditions de visite sont plus favorables et les acheteurs se projettent beaucoup plus facilement dans leur projet. Chaque année, cette saison crée un vrai regain d'activité.

Et cette fois-ci, **le contexte** nous rappelle que les conditions d'aujourd'hui ne sont jamais acquises.



Pierre-Nelson OUVARD

Président AXO

LE MOT DU PRÉSIDENT

Un contexte qui bouge...

Le conflit au Moyen-Orient a un impact direct sur les marchés de l'énergie. Le pétrole progresse, les carburants remontent et l'économie mondiale observe ces mouvements avec attention.

Quand l'énergie évolue, les équilibres économiques s'ajustent. Les marchés anticipent. Les banques aussi.

Cela ne signifie pas que tout va se bloquer.

Mais cela rappelle une chose essentielle : les conditions favorables d'aujourd'hui ne sont jamais figées.

Et pour nous, professionnels de terrain, c'est un levier puissant.

Non pas pour inquiéter.

Mais pour accompagner nos clients à décider pendant que les conditions sont encore alignées.

→ **L'IDÉE À RETENIR.**

Dans un contexte qui évolue, les clients ont besoin de repères.

Et ces repères, c'est vous qui les apportez.

→ **CÔTÉ VENDEURS.**

Votre discours doit rester simple, factuel et positif.

“Nous sommes dans une période active, les acheteurs sont présents et les conditions de financement restent favorables. Mettre votre bien sur le marché maintenant, c’est profiter pleinement de cette dynamique.”

Vous ne dramatisez rien.

Vous donnez du timing et de la visibilité.

Un acheteur engagé aujourd’hui vaut toujours plus qu’un acheteur incertain demain.

→ **CÔTÉ ACHETEURS.**

En visite, votre posture doit être sereine et pédagogique.

Vous pouvez leur dire :

“Aujourd’hui, votre projet est finançable dans de bonnes conditions. Si les paramètres économiques évoluent dans les prochains mois, votre capacité d’achat pourrait être différente. Si ce bien correspond vraiment à votre projet de vie, l’objectif est de sécuriser pendant que les conditions sont favorables.”

Vous n’imposez rien.

Vous éclairez leur décision.

C’est exactement cela, être un conseiller.

Ressource offerte : Construire son “Pourquoi faire appel à moi ?”

Un propriétaire ne choisit pas seulement une enseigne. **Il choisit une personne.**

Si on vous demande : “Pourquoi vous plutôt qu’un autre ?”, vous devez être capable de répondre avec **fluidité, assurance et conviction.**

Dans cette fiche, nous vous aidons à structurer cet argumentaire.



[Télécharger le document](#)



Fanny

Juriste AXO

LE MOT DE FANNY

Deux décisions de justice récentes montrent à quel point notre vigilance peut réellement changer l'issue d'une vente.

On le sait tous : un dossier peut sembler simple au départ, puis se compliquer à cause d'un document non actualisé, d'une information incomplète ou d'un point mal vérifié. Et parfois, ce sont ces détails qui ont des conséquences lourdes pour les acquéreurs... et pour le vendeur.

D'où l'importance de vérifier chaque élément du dossier, de relire attentivement les projets de compromis et les projets d'actes transmis par les notaires, et de s'assurer que tout est cohérent, à jour et bien compris par les parties.

Ce travail d'anticipation fait souvent la différence entre une vente tendue et une vente sereine.

[Lire l'article complet](#)

POUR CONCLURE

- Le printemps crée l'élan.
Votre posture crée la confiance.
- Dans chaque situation, il existe une opportunité pour les professionnels qui prennent l'initiative.
- Continuez à informer, à structurer et à accompagner vos clients avec clarté.
C'est ainsi que l'on transforme un contexte mouvant en avantage concurrentiel.

Soyons Actifs,

L'équipe AXO



AXO et ACTIFS Immobilier : 10 rue du Grand Launay 49000 ANGERS – SAS au capital de 240 000 € –
RCS ANGERS 442.984.266 – CPI 8501.2016.000.008.068 (CCI du Maine et Loire) – GF 110 000 € : QBE
Insurance (Europe) Limited, sis Cœur Défense, Tour A – 110 Esplanade du Gle de Gaulle 92931 La
défense RCP Serenis assurance N°VD 7.000.001/14553

Inscrivez-vous à la newsletter