

NEWSLETTER ÊTRE ACTIF - BIMENSUELLE

Bonjour à toutes et à tous,

Cette édition tourne autour d'un même fil : tout ce qui fait la différence se joue **avant que la transaction** soit engagée.

Des **rendez-vous, des estimations, des clients mieux compris**, des dossiers qui ne déraillent pas. Tout ce qu'il faut pour que votre business avance, maintenant.

Bonne lecture.

### **Le Mot du Président**



Pierre-Nelson  
OUVRARD  
Président AXO

Depuis des années, on me parle du bouche-à-oreille comme du meilleur outil de développement commercial. Pourtant, combien d'agents exploitent vraiment ce levier de façon organisée ? Peu. Et c'est un manque à gagner considérable.

Vous croisez des gens chaque jour : chez les commerçants de votre quartier, à votre cours de sport, lors d'un dîner, dans votre association. Dans leur entourage, il y a des propriétaires qui vont vendre, des acquéreurs qui cherchent, des héritiers qui ne savent pas quoi faire d'un bien. La question n'est pas de savoir s'ils existent. La question, c'est : est-ce qu'ils pensent à vous le moment venu ?

### **Le problème du bouche-à-oreille non structuré**

Recommander quelqu'un, c'est un effort. Si cet effort n'est pas reconnu concrètement, il se produit une fois, peut-être deux, puis s'éteint. La motivation financière n'est pas vénale, elle est normale : elle transforme un geste ponctuel en comportement répété.

Mais rémunérer un apporteur d'affaires n'est pas anodin. Il y a un cadre légal à respecter, un contrat à établir. Beaucoup d'Agents le savent, peu le formalisent, et le levier reste sous-exploité.

### **Au-delà des rencontres du quotidien**

Vos réseaux sociaux sont un prolongement naturel de votre réseau personnel. Un post simple pour expliquer que vous rémunérez les recommandations peut toucher des centaines de personnes en quelques minutes. Vos clients satisfaits partagent. Leurs

contacts deviennent des prospects. C'est le même mécanisme, à une échelle sans commune mesure.

### **Facilitez la démarche, et votre entourage devient un vrai canal commercial**

Chez AXO, nous avons développé l'application AXO Ambassadeur pour ça : inscription en quelques minutes, contrat généré automatiquement, paiement géré par AXO. La commission est claire : 10% des honoraires HT encaissés.

## **Ressource offerte : DISC - Parler le langage de votre interlocuteur plutôt que le vôtre**

Vous n'avez pas eu le mandat. Ou l'acheteur ne répond plus.

Avant de chercher une raison côté prix ou caractéristiques du bien, posez-vous cette question : **est-ce que vous avez parlé son langage**, ou le vôtre ?

En immobilier, un vendeur qui a besoin d'être rassuré et à qui on crée de l'urgence va se fermer. Un acheteur analytique à qui on vend du rêve va décrocher. Le DISC, appliqué au terrain, c'est simplement **apprendre à s'adapter à l'interlocuteur** d'en face plutôt que de répéter sa propre façon de faire.

On a condensé l'essentiel dans une fiche pratique : 4 profils, les signaux pour les reconnaître, ce qu'il faut faire ou éviter, et des phrases concrètes pour chaque situation (prise de mandat, visite, négociation, relance).



[Télécharger le document](#)

## **Le Mot de Fanny**

Un financement, c'est du temps. Du temps réglementé, balisé, et souvent mal anticipé par vos clients comme par certains vendeurs.



Fanny - Juriste AXO

De la signature du compromis à la remise des clés, comptez **au minimum 75 à 90 jours** dès lors qu'un prêt est impliqué. Ce délai intègre notamment le délai légal de réflexion de 10 jours prévu à l'article L313-34 du Code de la consommation : il est incompressible, et son non-respect entraîne la nullité de l'offre.

J'ai conçu cette frise pour vous donner un outil pédagogique clair à partager avec vos clients dès la signature du compromis. Elle sécurise la compréhension des étapes, évite les relances inutiles, et cadre les attentes de toutes les parties.

Téléchargez-la, imprimez-la, envoyez-la. Elle fait le travail à votre place.

[Télécharger le document](#)

## Pour conclure

Les outils sont là. Les ressources aussi.

Ce qui fait la différence, c'est ce que vous en faites dès aujourd'hui.

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

[Se désinscrire](#)

Ce courriel est envoyé à {{ contact.EMAIL }}