

NEWSLETTER ÊTRE ACTIF - BIMENSUELLE

Bonjour à toutes et à tous,

Ce numéro traite de ce qui fait vraiment avancer votre activité au quotidien : le bon rythme, le bon discours prix, et la bonne lecture du marché. Trois leviers actionnables maintenant.

Le thème de ce rendez-vous : performance terrain et discipline commerciale.

Les conseils de Christophe

Chaque 1er mardi du mois, j'anime le Café Matinal AXO Activ' : un rendez-vous simple, concret et interactif pour prendre de la hauteur, partager des bonnes pratiques terrain, et repartir avec un plan d'action clair.



Chris Siegel

Développement,
Animation Réseau,
Formation & Coaching

En mars, sous le thème "Prêt pour le décollage", nous avons travaillé une idée centrale : **identifier "The One Thing"** — l'action essentielle du jour qui fait vraiment avancer votre business. Prospection, relance, closing, mandat, offre : chaque journée a sa priorité. La discipliner, c'est décupler son impact.

Prochaine matinale : Mardi 7 avril — "Début du marathon"

Le fil directeur d'avril : discipline et endurance. Tenir un rythme de prospection, maintenir un pipeline de visites jusqu'à l'été, piloter avec un tableau hebdo 80/20. La performance vient de la régularité. Pas des pics.

Pour participer aux prochaines matinales, contactez-nous pour recevoir le lien.

[Télécharger la présentation "Prêt pour le décollage"](#)

Ressource offerte : Convaincre un vendeur de baisser son prix

Un vendeur qui résiste sur le prix, c'est souvent un vendeur qui n'a pas encore reçu les bons arguments, ou qui ne les a pas reçus au bon moment.

Ce document vous donne la structure, les mots et les chiffres pour avoir cette conversation, sans perdre la relation et en sortant avec une décision.

- les 3 arguments qui tiennent la route
- la question qui débloque la conversation
- un cas chiffré concret et percutant
- le script terrain prêt à l'emploi



Télécharger le document

Les chiffres clés du mois (CAFPI)



Meilleur taux
sur 25 ans

3.41%

↗ hausse de 0.02 pts

0,02 point de hausse, c'est du bruit. Les taux restent stables et la capacité d'emprunt de vos acquéreurs est lisible. Convertissez les hésitants maintenant, rien ne garantit ce niveau dans six mois.



Délais bancaires

15 jours

↘ baisse de 8 jours

Deux fois **plus rapide** qu'il y a deux mois. Vos compromis se bouclent plus vite, vos vendeurs patientent moins. **Anticipez** : pièces prêtes, courtier briefé dès la première visite sérieuse.

Le bon réflexe

Les taux sont stables et les délais bancaires au plus bas. C'est exactement ce que vos vendeurs hésitants attendaient sans le savoir. Dites-leur :

“Les acheteurs peuvent se financer vite et sereinement. Les banques jouent le jeu. Un bien au bon prix aujourd'hui trouve preneur”

Le Mot du Président

Négociateur en immobilier, vous avez fait un choix de statut. **Agent commercial mandataire ou salarié** : les deux voies sont solides, légitimes. Ce qui compte, c'est que votre cadre juridique soit clair et qu'il travaille pour vous, pas contre vous.



Pierre-Nelson OUVRARD
Président AXO

C'est là que le **portage salarial** mérite qu'on en parle franchement. Il promet la protection du salarié avec l'autonomie de l'indépendant. Mais la loi Hoguet impose un lien direct entre la carte professionnelle et l'agent qui négocie. Le portage crée une structure intermédiaire qui, dans certains montages, entre en tension avec cette exigence. Le cadre reste juridiquement débattu et les contentieux, documentés.

Chez AXO, nous proposons deux voies 100 % conformes à la loi Hoguet : le statut d'agent commercial mandataire pour ceux qui veulent l'indépendance complète, et le salariat pour ceux qui souhaitent une protection sociale (chômage, retraite, mutuelle, fiches de paie) sans renoncer à leur autonomie opérationnelle.

Ce n'est pas un modèle unique imposé. C'est un modèle qui s'adapte à votre situation, à votre étape de vie, à vos objectifs.

[Lire l'article complet](#)

Pour conclure

Rythme, arguments prix, fenêtre de financement : les trois leviers sont alignés en ce moment. C'est rare. Faites-en quelque chose.

Et si votre statut vous pose des questions, sur votre protection sociale, votre retraite, votre avenir à 5 ans, c'est aussi maintenant qu'il faut en parler. Pas quand le sujet s'impose.

Soyons Actifs,
L'équipe AXO



[Se désinscrire](#)

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