

NEWSLETTER ÊTRE ACTIF - BIMENSUELLE

Bonjour à toutes et à tous,

Ce numéro met l'accent sur un levier devenu incontournable : **vos visibilité et l'image que vous renvoyez.**

Vos clients vous cherchent, vous observent et se font déjà une idée de vous.

Le thème de ce rendez-vous : **être visible, crédible... et choisi.**

Les conseils de Maëva

Visibilité : ce qui fait vraiment la différence aujourd'hui



Maëva MAHÉ
Chargée de partenaires
& gestion interne

Le marché évolue, les attentes des clients aussi.
Mais une chose ne change pas : on ne peut pas travailler avec un professionnel... que l'on ne voit pas.

Aujourd'hui, être visible n'est plus une option.
C'est un levier direct de développement.

Avant même de vous contacter, vos clients vous cherchent, vous observent, vous comparent.
Votre présence en ligne devient votre premier rendez-vous.

Trois fondamentaux à maîtriser :

- **Les réseaux sociaux**

Montrez votre activité, vos biens, votre quotidien.
Pas besoin d'en faire trop, mais soyez réguliers.

- **Votre site conseiller**

C'est votre vitrine.
Il crédibilise votre expertise et capte des contacts.

- **Votre présence locale (Google)**

Une fiche à jour avec des avis et des photos peut clairement faire la différence au moment où un client cherche un professionnel.

Dans un marché concurrentiel, ceux que l'on voit sont ceux qui travaillent.
Votre présence, votre image et votre régularité sont vos meilleurs alliés.
Continuez à utiliser les outils à votre disposition, à soigner votre communication et à travailler votre visibilité locale.

[Lire l'article complet](#)

Ressource offerte : Les 6 erreurs de photos qui font chuter vos appels entrants

Un bien peut être bien positionné... et pourtant ne pas performer à cause de photos mal travaillées.

Première image, luminosité, ordre des visuels...

Ces détails font toute la différence entre une annonce ignorée et une annonce qui génère des appels.

Ce document vous montre concrètement comment corriger les erreurs les plus fréquentes et structurer une annonce qui attire vraiment des contacts.



[Télécharger le document](#)

Les chiffres clés du mois (CAFPI)



Meilleur taux
sur 25 ans

3.38%

↘ baisse de 3 pts de base

Les taux poursuivent leur léger repli et confirment une phase de normalisation du marché.

Les banques restent très actives, notamment pour capter les primo-accédants dans ce contexte de printemps immobilier.

Les conditions sont aujourd'hui favorables pour concrétiser un projet.

Le bon réflexe

Dans un contexte international incertain, une remontée des taux reste possible dans les prochaines semaines.

Le bon conseil à donner à vos acquéreurs : sécuriser leur financement maintenant.

Dites-leur simplement :

“Les conditions sont bonnes aujourd’hui. Les banques prêtent et les taux sont stabilisés. Si votre projet est prêt, c’est le moment d’avancer.”

Le Mot de Sébastien

Dans notre métier, tout commence **avant le premier contact**.

Avant un appel. Avant un rendez-vous.

Par une image.

Une annonce. Une photo. Un panneau...

En quelques secondes, **tout est déjà joué**.

Le client ne vous connaît pas encore.

Mais il se fait déjà une idée de vous.

Votre communication parle à votre place.

Une image soignée inspire confiance.

Une image approximative crée du doute.

Et dans l’immobilier, **la confiance fait toute la différence**.



Sébastien OUVARD

Chargé de
développement

Une image maîtrisée, c’est du business en plus

Ce n’est pas “juste” du marketing.

C’est un levier concret.

Une communication claire et professionnelle :

- attire des vendeurs plus exigeants
- valorise vos biens
- vous positionne immédiatement comme un expert

Résultat : **moins d’efforts pour convaincre, plus de mandats qualitatifs.**

Se différencier, sans en faire plus

La différence ne se joue pas dans le “plus”.

Elle se joue dans le “**mieux**”.

Moins d’effets. Plus de clarté.

La force du collectif

Votre image personnelle compte. Mais celle du réseau aussi.

Plus notre communication est cohérente,

plus la marque est forte... et plus chacun en bénéficie.

Une règle simple à retenir

Avant chaque diffusion, posez-vous cette question :
Est-ce que ce support renforce ma crédibilité ?

Pour conclure

Dans un marché concurrentiel, ceux qui performant ne sont pas forcément ceux qui travaillent le plus.

Ce sont ceux qui sont visibles au bon moment, avec le bon message et la bonne image.

Votre présence attire.

Votre image rassure.

Votre régularité fait la différence.

Continuez à structurer votre communication, à utiliser les outils à votre disposition et à soigner chaque point de contact avec vos prospects.

Parce qu'au final, ce qui fait la différence...

c'est ce que vos clients perçoivent avant même de vous rencontrer.

Soyons Actifs,
L'équipe AXO



AXO et ACTIFS Immobilier — SS : 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 a {{ contact.EMAIL }}