

Bonjour à toutes et à tous,

Le contexte évolue, et chacun y va de son pronostic sur la suite.

Ce numéro prend le parti inverse de l'inquiétude : concentrer votre énergie là où elle produit des résultats. Votre état d'esprit. Vos outils de travail, à commencer par l'IA. Et la sécurisation de chaque vente, du compromis à la recommandation.

→ **LE THÈME DE CE RENDEZ-VOUS :**
GARDER LA MAIN, QUEL QUE SOIT LE
CONTEXTE



Pierre-Nelson OUVARD

Président AXO

LE MOT DU PRÉSIDENT

Fin de semaine dernière, la BCE a relevé ses taux directeurs. À l'origine de cette décision : une inflation repartie à la hausse, portée par les prix de l'énergie et les tensions autour de l'Iran et du détroit d'Ormuz. Des discussions sont en cours pour mettre fin au conflit. Si elles aboutissent, la pression sur les prix devrait retomber.

Le scénario le plus probable aujourd'hui : une légère hausse du coût du crédit dans les mois qui viennent, puis un retour progressif vers des tendances plus normales.

Et sur le terrain, pas de rupture. Malgré ce contexte, les banques continuent de prêter activement. Les hausses de taux restent limitées, certains établissements maintiennent même des offres commerciales agressives pour capter les bons dossiers. La dynamique du marché immobilier ne montre, à ce stade, aucun signe de décrochage.

Un marché qui se tend, personne ne le choisit. Et c'est précisément dans ces périodes que se joue la différence entre les agents.

Car une chose reste vraie, quel que soit le contexte : une hausse des taux ne suspend pas les projets de vie. Une mutation, une naissance, une séparation, une succession. Ces acquéreurs et ces vendeurs sont sur le marché aujourd'hui, et ils y seront demain. Un projet immobilier se repousse quelques mois, rarement éternellement. Pendant ce temps, les loyers continuent de partir à fonds perdus. Ces clients ont besoin d'un accompagnement plus solide, et c'est exactement ce que vous savez faire.

Un taux se renégocie d'ailleurs tout au long de la vie d'un crédit. Le bon bien, lui, ne repasse pas deux fois. C'est un argument que vos acquéreurs ont besoin d'entendre de la bouche d'un professionnel.

Les entrepreneurs qui performant dans les marchés exigeants ont un point commun : ils regardent la réalité en face, sans jamais perdre confiance dans leur capacité à agir.

Vos clients ont plus que jamais besoin d'un professionnel stable et structuré en face d'eux. Votre sérénité se transmet. Votre doute aussi.

Trois axes pour traverser cette période en position de force :

1. Concentrez votre énergie sur ce qui dépend de vous. Votre agenda, votre prospection, votre discours, votre attitude. Un marché plus sélectif élimine d'abord les agents les moins impliqués. Ceux qui maintiennent leur rythme récupèrent mécaniquement leur part du terrain.

2. Ne restez pas isolé : venez aux matinales AXO. C'est le rendez-vous où vous travaillez votre discipline commerciale, où vous découvrez les outils que nous mettons en place pour vous, et surtout où vous entretenez un état d'esprit d'équipe. Un agent qui échange régulièrement avec ses pairs traverse mieux les périodes exigeantes.

3. Continuez à vous former. Le marché change, votre niveau d'exigence reste constant. Méthodes de vente, outils du réseau, intelligence artificielle : ceux qui montent en compétence aujourd'hui prennent une avance durable sur leur marché.

Le contexte ne se choisit pas. La manière de le traverser, si.

Ressource offerte : Paramétrez votre IA pour qu'elle travaille vraiment pour vous

Par défaut, ChatGPT ou Claude cherchent à vous faire plaisir : ils valident vos idées, vous complimentent, arrondissent les angles. Résultat, vous demandez un avis sur votre estimation ou votre annonce, et vous repartez conforté au lieu d'être éclairé.

Deux réglages de quelques minutes suffisent pour en faire un véritable outil de travail. Cette fiche vous guide pas à pas, captures d'écran à l'appui. Vous pourrez :

- protéger les données que vous confiez à l'IA
- enregistrer des instructions permanentes, avec un modèle prêt à copier-coller
- obtenir un outil qui vous dit la vérité sur votre estimation, votre annonce ou votre stratégie



[Télécharger le document](#)

Le modèle fourni est un exemple : adaptez-le à votre façon de travailler, il vous suivra ensuite dans toutes vos conversations.



Chris SIEGEL

Développement, Animation
Réseau, Formation & Coaching

LES CONSEILS DE CHRISTOPHE

Un compromis signé n'est pas encore une vente sécurisée.

Lors de la dernière Matinale AXO Acti'v, nous avons travaillé sur un sujet essentiel : **sécuriser sa production.**

Dans notre métier, il y a parfois un réflexe naturel : une fois le compromis ou la promesse signé(e), on pense que le plus dur est fait.

En réalité, une nouvelle phase commence. Entre la signature du compromis et l'acte authentique, les émotions montent souvent des deux côtés. Le vendeur attend de savoir si l'acquéreur obtiendra bien son financement. L'acquéreur se demande si son prêt va passer, si les délais seront respectés, si tout est normal. C'est précisément dans cette période que notre rôle d'accompagnement prend tout son sens.

Sécuriser une vente, ce n'est pas seulement obtenir une signature. C'est suivre les conditions suspensives, anticiper les délais bancaires, garder le lien avec le notaire, informer régulièrement les parties et éviter les zones de flou. Un client qui n'a pas de nouvelles imagine souvent le pire. Un client informé reste engagé, rassuré et confiant.

Et cette qualité de suivi ne s'arrête pas à l'acte authentique. Après la vente, un message, un appel, **une demande d'avis ou une recommandation** bien amenée permettent de transformer une transaction réussie en relation durable. C'est là que se construit la vraie différence : dans le suivi, la clarté et la régularité.

Sécuriser sa production, c'est vendre mieux, accompagner mieux, et créer les conditions naturelles de la recommandation.

[Télécharger la présentation](#)

POUR CONCLURE

- Le contexte évolue. Votre métier reste le même : accompagner des projets de vie, du premier contact à la recommandation.
- Le marché crée le contexte. Votre régularité crée les résultats.
- Un état d'esprit solide, des outils bien réglés, un suivi sans zone de flou : voilà ce qui fait la différence.
- Et dès cette semaine, prenez deux minutes pour paramétrer votre IA avec la fiche offerte. Elle travaillera pour vous dès la conversation suivante.

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