

Bonjour à toutes et à tous,

Ce numéro paraît alors que l'été s'installe. La saison des congés, des journées plus longues, des agendas qui respirent.

C'est précisément pour cela qu'il parle d'action. Une formation vient de s'achever à Angers. Des agents en reconversion y ont construit leur plan d'action, et leur premier défi commence maintenant : **appliquer**.

Ce défi est aussi le nôtre, quel que soit notre parcours.

→ LE THÈME DE CE RENDEZ-VOUS :
PASSER À L'ACTION, ET FAIRE DE L'ÉTÉ UN ALLIÉ



Pierre-Nelson OUVRARD

Président AXO

LE MOT DU PRÉSIDENT

L'été, une période d'opportunités

On imagine parfois l'été comme une parenthèse, un temps suspendu où les projets ralentissent, où les décisions attendent la rentrée, où chacun, porté par la lumière plus longue des journées, remettrait à demain ce qui pourrait pourtant commencer aujourd'hui.

Et pourtant, notre métier nous apprend souvent l'inverse.

L'été est une saison singulière pour l'immobilier. Les conversations y prennent parfois un autre rythme. Les vendeurs, moins pressés par le tumulte ordinaire, se rendent plus disponibles. Les acquéreurs, au détour d'un trajet, d'un séjour, d'une visite de famille ou d'un simple changement d'air, laissent mûrir des envies anciennes. Une maison que l'on croyait seulement regarder devient soudain un projet. Une estimation demandée presque par curiosité ouvre la voie à une décision longtemps différée. Un échange informel, parce qu'il n'a pas la rigidité des périodes plus chargées, peut devenir le point de départ d'une belle relation de confiance.

C'est là, souvent, que se révèle la vraie nature de notre métier : être présent sans brusquer, écouter sans forcer, accompagner sans précipiter. Savoir que derrière chaque projet immobilier, il y a une histoire qui cherche son moment juste.

Pour les agents immobiliers que nous sommes, l'été n'est donc pas seulement une période de repos ou de transition. C'est aussi une période d'attention. Attention aux signaux faibles, aux projets qui s'esquissent, aux vendeurs qui hésitent encore, aux acquéreurs qui comparent, aux familles qui se projettent, aux biens qui méritent d'être remis en lumière.

Il ne s'agit pas de courir davantage, ni de transformer cette saison en course aveugle à l'activité. Il s'agit plutôt de demeurer disponible, juste, constant. Car dans notre métier, les opportunités ne se présentent pas toujours avec fracas. Elles apparaissent parfois discrètement, dans une conversation reprise après plusieurs semaines, dans un appel auquel on répond avec soin, dans une visite menée avec patience, dans un suivi que l'on croyait presque anodin mais qui, au bon moment, fait toute la différence.

La rentrée se prépare souvent bien avant la rentrée. Elle se prépare dans les liens entretenus, dans les conseils donnés avec sincérité, dans les estimations réalisées avec sérieux, dans la confiance que l'on continue de bâtir lorsque d'autres pensent que le monde s'est arrêté pour quelques semaines.

Alors, que cet été soit pour chacun un temps d'équilibre : celui du ressourcement nécessaire, bien sûr, mais aussi celui de la présence intelligente, de l'écoute attentive, de l'opportunité reconnue au moment où elle se présente.

Car l'immobilier, au fond, n'est jamais seulement une affaire de murs, de surfaces ou de prix. C'est une affaire de moments. Et l'été, plus qu'on ne le croit parfois, peut être l'un de ces moments où les projets prennent racine avant de grandir.

Ressource offerte : les 6 habitudes qui font la différence

Vous savez ce qu'il faudrait faire. Relancer ce vendeur, reprendre la prospection, remettre à plat votre organisation. Et pourtant, les semaines passent et certaines de ces actions restent en attente. Le savoir-faire ne manque pas. C'est le passage à l'action qui se dérobe.

Cette fiche condense en deux pages une méthode de pilotage simple, en six habitudes, pour :

- fixer un cap écrit et le décomposer en étapes mensuelles et hebdomadaires
- démarrer chaque journée par l'action qui fait réellement avancer votre activité
- calculer les ratios qui montrent où porter votre effort
- identifier les habitudes qui consomment vos journées sans produire de résultat



[Télécharger le document](#)

Elle s'adresse au conseiller qui démarre comme à celui qui, après quelques années de métier, veut redonner du rythme à son activité.



Chris SIEGEL

Développement, Animation
Réseau, Formation &
Coaching

LES CONSEILS DE CHRISTOPHE

Il y a un moment précis où une formation réussit ou échoue. Ce n'est ni pendant les modules, ni pendant les jeux de rôle. C'est dans les jours qui suivent, quand chacun retrouve son secteur.

Les participants au parcours AXO Activ' viennent de vivre ce moment. La phase présentielle s'est achevée à Angers, après des journées d'ateliers, de mises en situation et d'échanges.

Des agents en reconversion, engagés, que nous avons eu le plaisir de découvrir un par un. Ces journées ont aussi permis autre chose, qui ne figure dans aucun programme : la rencontre avec le staff qui les accompagnera au quotidien. Mettre des visages sur des prénoms, partager un repas, poser ses questions en direct. Ces moments comptent autant que les modules. Chez AXO, la proximité avec nos agents se vit dès ces premiers jours. C'est notre façon de travailler.

→ LE PLAN D'ACTION, PAS LE CLASSEUR.

Chacun est reparti avec un plan d'action personnalisé. Pas un souvenir de formation. Un outil de travail, à ouvrir dès le retour sur son secteur.

Un plan d'action qui fonctionne tient en trois principes. Un objectif clair, décomposé en étapes mensuelles puis hebdomadaires. Des chiffres connus et suivis : contacts, estimations, mandats, ventes. Et un bilan régulier pour ajuster la trajectoire au lieu de la subir.

Cette discipline dépasse largement le cadre d'un parcours de formation. Elle vaut pour tout professionnel de la transaction, conseiller indépendant, négociateur salarié, agent confirmé ou en reconversion. Ce que nous savons ne pèse rien face à ce que nous appliquons.

→ L'ÉTÉ, LE BON MOMENT POUR PASSER À L'ACTION.

Commencez par un diagnostic simple : où en est votre portefeuille ?

Vous avez des biens en vente depuis plusieurs mois. C'est le moment de faire le point avec chaque vendeur. Reprenez contact, vérifiez que le projet de vente est toujours d'actualité, analysez les retours de visites. Un bien qui n'a pas trouvé son acquéreur est un bien qui n'est pas au bon prix. L'été, avec ses échanges plus détendus, est une bonne saison pour poser cette conversation et ajuster.

Vous manquez de mandats. Choisissez une seule action de prospection. Une seule, mais menée à fond. La dispersion produit peu. La constance sur une action produit des mandats.

À toutes celles et ceux qui viennent de terminer leur parcours : votre passage à l'action commence aujourd'hui.

POUR CONCLURE

- L'été ouvre des conversations que le reste de l'année ne permet pas. La formation donne la méthode. L'action donne les résultats.
- Les opportunités de la saison apparaissent discrètement. Les voir demande de la présence. Les saisir demande de la constance.
- Si vous ne faites qu'une chose cette semaine : reprenez contact avec un vendeur dont le bien attend depuis plusieurs mois. Posez la conversation du prix. C'est elle qui prépare votre rentrée.

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 Gde de Gaulle 92931
La défense RCP Serenis assurance N°VD 7.000.001/14553

Inscrivez-vous à la newsletter