ÊTRE *Actif*

ENSEMBLE, SOYONS ACTIFS !

NEWSLETTER ÊTRE ACTIF - BIMENSUELLE

Bonjour à toutes et à tous,

Une question revient dans presque tous nos échanges avec les agents : comment obtenir plus de rendez-vous d'estimation ?

Ce numéro y répond par trois portes d'entrée. Une méthode de prospection qui vous ressemble, tenue dans la durée. Des chiffres de vente réels pour préparer vos estimations et vos tournées. Et un projet de budget 2027 qui donne à vos clients de bonnes raisons de vous reparler.

→ LE THÈME DE CE RENDEZ-VOUS :

PROVOQUER LE RENDEZ-VOUS D'ESTIMATION, ET TENIR LE RYTHME.



Julien BERNADACH

Directeur des Opérations

LE DÉCRYPTAGE DE JULIEN

Le sujet n'est pas nouveau dans ces pages. Nous l'avons déjà abordé. Pourtant, dans mes échanges avec les agents, une question revient presque à chaque fois : comment obtenir plus de rendez-vous d'estimation ?

J'y reviens donc, sous un autre angle.

→ TOUT PART DU RENDEZ-VOUS D'ESTIMATION

Sans rendez-vous d'estimation, pas de mandat. Sans mandat, pas de vente.

Avec les années, la recommandation spontanée prend en partie le relais. En partie seulement. **Pour garder un bon niveau d'activité, il faut continuer à prospecter**, quelle que soit votre ancienneté. Il vous faut une porte d'entrée, et c'est à vous de l'ouvrir.

→ CE QUE MON EXPÉRIENCE M'A APPRIS

Quand j'ai commencé, il y a près de cinq ans, j'ai réalisé 10 ventes la première année. Au bout de trois ans, **80 % de mon chiffre d'affaires venait de personnes qui m'appelaient directement** pour vendre, ou pour un proche qui voulait vendre.

Ce résultat tient à deux habitudes, tenues dans la durée.

Chaque nouvelle rencontre sur le terrain, je l'ajoute sur mes réseaux sociaux. Je publie ensuite régulièrement : mes biens en vente, l'histoire d'une vente réalisée, mes avis clients, l'évolution du marché de mon secteur. Chaque publication ajoute une preuve, et la preuve construit la confiance de vos futurs clients.

Je garde le lien avec chaque client après la vente. Des SMS pour prendre des nouvelles, un café, un message d'anniversaire. Et surtout des appels, deux fois par an.

À un acquéreur : « Bonjour, je pensais à vous. Comment vous sentez-vous dans la maison, un an après ? »

À un vendeur : « Bonjour, je prends de vos nouvelles. Avez-vous des projets en ce moment ? Connaissez-vous quelqu'un qui en a ? »

Je n'ai jamais aimé la pige téléphonique. Le porte-à-porte n'a jamais été mon terrain.

→ CHOISISSEZ LE CANAL QUI VOUS RESSEMBLE

Prospecter demande de sortir de sa zone de confort. Rien ne vous oblige pour autant à choisir un canal que vous détestez : un effort subi ne tient pas dans la durée.

Ce que j'observe sur le terrain :

- → **Vous êtes à l'aise à l'oral et aimez les rencontres** : réseautage, clubs d'affaires, vie associative, présence chez les commerçants.
- → **Vous êtes plus à l'aise à l'écrit** : courrier ciblé sur un secteur précis, publications sur les réseaux, relance de vos anciens contacts.

Le digital se délègue en partie. L'IA peut mettre en forme un visuel ou structurer un texte. La matière doit rester la vôtre : vos ventes, vos clients, votre lecture du marché. C'est elle qui crée la confiance.

→ LE RÉSEAUTAGE : UN COÛT, UN DÉLAI, UN RÉSULTAT

Une agente avec qui j'échange régulièrement a rejoint un club d'affaires de type BNI. Ce choix a un coût financier et demande un vrai investissement en temps.

Elle aime la rencontre et l'échange : ce canal lui ressemble. Elle s'y tient, rendez-vous après rendez-vous, et la confiance s'est installée. **Au bout d'un an d'adhésion, il lui rapporte 6 ventes par an.** Elle y côtoie aussi des personnes qu'elle apprécie, et elle en retire beaucoup sur le plan humain.

Faites le calcul avec votre honoraire moyen : six ventes par an, face à la cotisation et au temps investi.

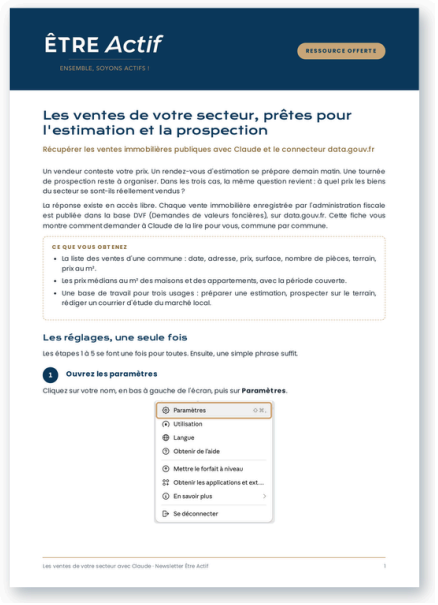
→ UNE MÉTHODE, TENUE DANS LA DURÉE

Si vous avez déjà mis une méthode en place, tenez-la. Si vous n'en avez pas encore, choisissez-en une, deux au maximum, et tenez-vous-y. Changer de méthode à chaque passage à vide remet le compteur à zéro.

Ressource offerte : les ventes réelles de votre secteur, en une demande

Un vendeur conteste votre prix. Vous avez un rendez-vous d'estimation demain matin. Dans les deux cas, une question revient : à quel prix les biens du secteur se sont-ils réellement vendus ?

La réponse est publique. Chaque vente immobilière enregistrée par l'administration fiscale figure dans la base DVF, sur le portail officiel des données publiques de l'État. Cette fiche vous montre comment demander à Claude de la lire pour vous, commune par commune.


ÊTRE *Actif*

ENSEMBLE, SOYONS ACTIFS !

RESSOURCE OFFERTE

Les ventes de votre secteur, prêtes pour l'estimation et la prospection

Récupérer les ventes immobilières publiques avec Claude et le connecteur data.gouv.fr

Un vendeur conteste votre prix. Un rendez-vous d'estimation se prépare demain matin. Une tournée de prospection reste à organiser. Dans les trois cas, la même question revient : à quel prix les biens du secteur se sont-ils réellement vendus ?

La réponse existe en accès libre. Chaque vente immobilière enregistrée par l'administration fiscale est publiée dans la base DVF (Demandes de valeurs foncières), sur data.gouv.fr. Cette fiche vous montre comment demander à Claude de la lire pour vous, commune par commune.

CE QUE VOUS OBTENEZ

- La liste des ventes d'une commune : date, adresse, prix, surface, nombre de pièces, terrain, prix au m².
- Les prix médians au m² des maisons et des appartements, avec la période couverte.
- Une base de travail pour trois usages : préparer une estimation, prospecter sur le terrain, rédiger un courrier d'étude du marché local.

Les réglages, une seule fois

Les étapes 1 à 5 se font une fois pour toutes. Ensuite, une simple phrase suffit.

1 Ouvrez les paramètres

Cliquez sur votre nom, en bas à gauche de l'écran, puis sur **Paramètres**.

Paramètres
Utilisation
Langue
Obtenir de l'aide
Mettre le forfait à niveau
Obtenir les applications et ext...
En savoir plus
Se déconnecter

Les ventes de votre secteur avec Claude - Newsletter Être Actif 1

Télécharger le document

Vous pourrez :

- → obtenir la liste des ventes d'une commune, avec date, adresse, surface, prix et prix au m² ;
- → appuyer votre avis de valeur sur des ventes comparables ;
- → préparer une tournée de prospection, rue par rue ;
- → rédiger un courrier d'étude du marché local pour les propriétaires d'un quartier.

Les réglages se font une fois. Ensuite, une phrase suffit.

BUDGET 2027 : CE QUE LE PROJET CHANGE POUR VOS CLIENTS

Le projet de loi de finances pour 2027 est en discussion à l'Assemblée nationale. Le vote sur la partie recettes est prévu le 20 octobre, le vote sur l'ensemble du texte le 17 novembre. Le Sénat l'examinera ensuite.

Rien n'est adopté. Plusieurs mesures concernent pourtant directement vos acquéreurs, vos investisseurs et vos vendeurs. Les connaître aujourd'hui vous donne une raison légitime de reprendre contact.

→ LES FAMILLES QUI VEULENT ACHETER

Le projet crée un « PTZ parentalité ». Dans la version du gouvernement, il serait ouvert aux ménages qui attendent un enfant ou élèvent un enfant de moins de 3 ans, sous conditions de ressources, même s'ils sont déjà propriétaires. Une seule fois par bénéficiaire.

En commission, les députés ont voté une version plus large : sans condition de ressources, jusqu'à 100 000 €, pour un enfant de moins de 5 ans. Ce vote est indicatif. La séance publique tranchera.

→ LES INVESTISSEURS EN MEUBLÉ

Le projet limiterait l'amortissement déductible en location meublée non professionnelle (LMNP) à 2,5 % de la valeur du bien, dans la limite de 7 000 € par an et par foyer fiscal. Pour les meublés de tourisme, le plafond serait de 1,5 % et 5 000 €.

Les amortissements non déduits à partir de 2027 ne seraient plus reportables. Les résidences étudiantes, seniors et pour personnes dépendantes seraient exclues du dispositif.

Le 8 octobre, la commission des finances a adopté deux amendements. Le premier exclut du plafonnement les meublés loués avec un bail d'habitation ou un bail mobilité. Le second supprime toute déduction d'amortissement pour les meublés de tourisme achetés à partir de 2027. La commission a ensuite rejeté l'ensemble de la première partie. Les débats en séance repartent donc du texte du gouvernement.

→ LES FAMILLES QUI VEULENT AIDER LEURS ENFANTS

Le projet du gouvernement relevait temporairement l'exonération des dons familiaux d'argent de 31 865 € à 50 000 €, et imposait la part taxable à 6 % dans la limite de 100 000 €, pour un bénéficiaire de 18 à moins de 50 ans. Le 16 octobre, les députés ont élargi la mesure : l'exonération passerait à 100 000 € et la fenêtre couvrirait toute l'année 2027. Ces votes ne tiennent que si la partie recettes est adoptée le 20 octobre. De quoi constituer un apport.

→ LE LOCATIF ET LA RÉNOVATION

Le projet gèlerait la revalorisation des APL en 2027, avec une possibilité de revenir sur ce gel par décret. La dotation de l'État à l'Anah passerait de 1,4 à 1,2 milliard d'euros, avec un recentrage des aides sur les rénovations d'ampleur.

→ LE BON RÉFLEXE

Face à un investisseur qui hésite : « Le projet de budget prévoit de plafonner l'amortissement en meublé dès 2027. Rien n'est encore voté. Simulons votre projet dans les deux hypothèses avec votre conseiller avant de signer. »

Face à une famille avec un jeune enfant : « Un nouveau PTZ pourrait s'ouvrir à vous en 2027, même si vous êtes déjà propriétaires. Je vous recontacte dès que le texte est voté. »

SUIVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX

Retrouvez Être Actif entre deux numéros sur LinkedIn, Facebook et Instagram : des contenus courts, pratiques et directement applicables, dans la continuité de cette newsletter.

→ Cliquez sur le logo de votre réseau pour ouvrir la page, puis sur « Suivre ».

LinkedIn Facebook Instagram

POUR CONCLURE

Les méthodes sont connues. Les outils sont là. Ce qui fait la différence, c'est la constance.

Un club d'affaires paie au bout d'un an. Un réseau de clients fidèles qui vous recommandent se construit en trois ans. Entre les deux, il y a des semaines sans résultat visible, et c'est là que la plupart abandonnent.

→ **Si vous ne faites qu'une chose cette semaine : choisissez votre méthode de prospection, bloquez-lui un créneau fixe dans votre agenda, et tenez-le semaine après semaine.**

ÊTRE *Actif*

ENSEMBLE, SOYONS ACTIFS !

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