



MAESTRO

by Julien Raffin

6 CLÉS POUR CARTONNER EN 2024

Le **GUIDE ULTIME** pour réussir sur le marché actuel

Transforme l'incertitude quotidienne en stratégies gagnantes
et fais de 2024 une année de réussite.

Table des Matières

Introduction	03
Qui suis-je ?	04
	05
Bien comprendre les défis du marché en 2024	06
Les 5 principaux soucis rencontrés par les conseillers	07
6 clés pour cartonner en 2024	08
Adopter un mindset de croissance	09/10
Savoir faire une veille de ton marché	11/12
Devenir un expert de la chasse	13/14
Maîtriser ton suivi vendeur	15/16
Devenir un expert en négociation de baisse de prix	17/18
Cadrer, rassurer et closer tes acheteurs	19/20
Trois erreurs que tu dois éviter	21/22
Conclusion	23
Pour retrouver mon contenu	24
Aller plus loin	25
Contact	26

INTRODUCTION

Avant, j'étais comme toi. Je rêvais de réussir dans le monde de l'immobilier, mais je ne savais pas par où commencer. Sans expérience ni méthode, réseau, mes débuts ont été parsemés d'échecs. Je sais combien le monde de l'immobilier peut être compétitif et impitoyable, surtout lorsque l'on a pas de méthode et procès.

Mais aujourd'hui, mon histoire est différente.

J'ai transformé ma propre agence immobilière à Bouillargues en un réseau de 15 agences avec 250 conseillers immobiliers.

J'ai créé le plus bel événement Mindset du monde de l'immobilier, l'Event'immo conçu pour transformer radicalement l'état d'esprit des agents et conseillers immobiliers.

J'ai également écrit un livre révolutionnaire, le Manifeste des agents et conseillers immobiliers qui offre des insights uniques et des stratégies innovantes pour exceller dans l'immobilier.

Au cœur de tout cela, j'ai développé une méthode de travail exceptionnelle, la méthode Maestro, qui se décline en formations, coachings et une académie en ligne, offrant une expérience d'apprentissage complète et immersive.

Oui, tu as bien lu. Ce n'est pas un rêve inaccessible, c'est une réalité que j'ai vécue et que je veux partager avec toi.

Comment suis-je passé de l'échec au succès ? J'ai compris avec le temps qu'avoir une méthode de travail maîtrisée et éprouvée ainsi qu'une adaptabilité aux retournements de marché étaient deux facteurs clés de succès pour réussir.

J'ai appris de chaque échec, j'ai cherché l'aide quand j'en avais besoin et j'ai persisté même dans les moments les plus difficiles.

Maintenant, je veux partager avec toi ce que j'ai appris. Mon objectif est de t'aider à devenir un expert dans le domaine immobilier, même si tu n'as pas d'expérience. Je suis à pour te guider, te coacher, et t'aider à éviter les erreurs que j'ai commises.

Les tops conseillers immobiliers basent leur décision sur des faits et non sur des ressentis.

Plus de 50% des conseillers immobiliers ne gagnent pas leur vie avec leur activité, leur point commun? ils n'ont pas de méthode de travail et ne savent pas s'adapter au marché..

Rêver de réussir dans l'immobilier ne suffit plus, il faut avoir les bons outils et les bonnes méthodologies pour y parvenir. Alors, es-tu prêt à transformer ton rêve en réalité ? Si oui, je suis là pour t'aider.

Ensemble, nous pouvons faire de toi un véritable "Maestro" de l'immobilier.

Prêt à embarquer pour cette aventure passionnante ?



Julien Raffin
Coaching & Formations

QUELQUES MOTS POUR ME PRÉSENTER...

Professionnel de l'immobilier depuis 16 ans.

Je suis aujourd'hui Coach, formateur et conférencier professionnel pour les Agents et conseillers immobiliers.

Père de 3 enfants, et originaire de Bouillargues, un village proche de Nîmes, j'ai ouvert ma première agence immobilière **Groupe C2i** en janvier 2008, en pleine crise économique. Mon parcours entrepreneurial a été construit dans la résilience, au 31/12/2014, j'avais accumulé 120 000 euros de perte et mon entreprise a été placée en redressement judiciaire. J'ai commencé à développer mon Mindset de croissance étant au plus bas et criblé de dettes.

J'ai appris le métier en autodidacte, ce qui m'a permis dès le départ de porter un regard nouveau sur la profession, radicalement différent de celui de mes confrères.

Aujourd'hui Groupe C2i c'est 250 conseillers et 15 agences immobilières en France.

Mon agence pilote de Bouillargues a été élue 4 fois consécutive agence immobilière de l'année lors du congrès national FNAIM, c'est la seule agence immobilière de France à avoir réussi cette prouesse.

En 2020, j'ai créé l'évènement Mindset du monde de l'immobilier, **l'Event'immo**.

Les différentes éditions de l'Event'immo ont rassemblé des intervenants de renom, dont Michael Aguilar, Anthony Bourbon, Jean-Michel Fauvergue, Cyril Gane, Taig Khris, Emmanuel Petit, Estelle Mossely, Yannick Agnel, Sidney Govou, Djibril Cissé, Hapsatou Sy, David Laroche, Philippe Croizon.

Je suis également l'auteur de l'ouvrage **Manifeste des agents et conseillers immobiliers**, et créateur de la méthode **MAESTRO** qui se décline en une académie de formation, des formations en présentiel et digital, des conférences et des coaching privés.

COUVERTURE MÉDIAS



QUI SUIS-JE POUR TE DONNER CECI ?



Déterminé
Résilient
Bienveillant
Travailleur
Passionné

Agent
Immobilier
depuis 16
ans

CA HT de
250 000€
Travail 100%
en exclusivité

Accompagné
par
David Laroche
& Max Piccinini

Auteur du
livre
MANIFESTE

Coaché
par
Mike FERRY
(plus grand coach
et formateur
immobilier au monde)

Fondateur
du Groupe
C2i

Créateur
de la
méthode
MAESTRO

www.julienraffin.fr

Fondateur
de
l'Event'Immo

BIEN COMPRENDRE LES DÉFIS DU MARCHÉ EN 2024

En 2024, le marché immobilier s'est orienté vers une sélection par le haut, marquée par plusieurs axes stratégiques clés.

Premièrement, la **professionnalisation de la profession** est plus que jamais au cœur des enjeux. Cette année sera caractérisée par un renforcement des compétences, et une amélioration continue des standards de qualité. Les acteurs du marché qui se distingueront seront ceux qui auront su élever leur niveau de professionnalisme à tous les égards.

Deuxièmement, **la maîtrise de la baisse de prix** devient un élément crucial. Dans ce marché, comprendre et anticiper les évolutions de prix, tout en gérant les attentes des vendeurs et des acheteurs, sera un atout majeur. Cela demandera une fine compréhension des facteurs influençant les décisions de prix et une capacité à communiquer efficacement autour de ce sujet majeur.

La **reconquête des acquéreurs** est également au centre des préoccupations, où il faudra attirer et fidéliser les acheteurs, en mettant l'accent sur une expérience client exceptionnelle.

L'adaptabilité sera le mot d'ordre, avec une importance particulière accordée à la vitesse d'adaptation. Les acteurs du marché immobilier devront être agiles, capables de réagir rapidement aux changements du marché et d'ajuster leurs stratégies en conséquence.

Enfin, un **mindset de gagnant** sera essentiel pour traverser les éventuelles crises et en ressortir plus fort.

La mentalité "Yes We Can" permettra aux professionnels de l'immobilier de rester motivés et orientés vers les solutions, même dans les moments les plus difficiles.

2024 est ainsi une année de transformation et de renforcement pour le marché immobilier, où la sélection vers le haut sera la clé du succès et de la pérennité.

LES 5 PRINCIPAUX SOUCIS ACTUELLEMENT RENCONTRÉS PAR LES CONSEILLERS

PROBLÈME D'ÉTAT D'ESPRIT ET DE CONFIANCE EN SOI ET AU FUTUR DE SON ACTIVITÉ

Tu peux parfois manquer de confiance en toi et en l'avenir de ton activité. Cette incertitude se traduit souvent par une peur de l'échec et une hésitation à te fixer des objectifs ambitieux. Garder une motivation constante et une attitude positive est essentiel, surtout dans un marché en constante évolution.

SOUCI DE RENTRÉE DES MANDATS AU PRIX DU MARCHÉ ACTUEL

Obtenir des mandats à des prix réalistes est un défi majeur pour toi. Tu dois souvent gérer les attentes élevées des vendeurs, ce qui conduit à des mandats surévalués et difficiles, voir impossibles à vendre.

La pression pour ajuster les prix au marché actuel tout en restant compétitif est un équilibre délicat à trouver.

DIFFICULTÉ À VENDRE LE STOCK DE MANDAT ACTUEL, MANQUE DE COMPÉTENCE EN NÉGOCIATION DE BAISSÉ DE PRIX

Vendre un stock de mandats peut être compliqué si les prix d'affichage ne sont pas cohérents par rapport au marché,

Convaincre les vendeurs d'ajuster leurs prix sans nuire à votre relation peut être un processus complexe et délicat.

PROBLÈME DE PROSPECTION D'ACHETEURS

Atteindre et séduire des acheteurs potentiels requiert des efforts constants de ta part. Tu dois développer des stratégies marketing efficaces et rester actif sur les plateformes en ligne pour attirer l'attention des acheteurs. Transformer ces leads en véritables acheteurs est une compétence essentielle pour ton succès.

DÉFI DE LA GESTION DU TEMPS ET DE LA PRODUCTIVITÉ

Gérer ton temps efficacement et rester productif est crucial. Entre la prospection, la gestion des mandats, et les visites, trouver un équilibre pour rester efficace tout en fournissant un service de qualité est une tâche exigeante.

6 CLÉS

POUR CARTONNER EN 2024



#1 ADOPTER UN MINDSET DE CROISSANCE



#1 ADOPTER UN MINDSET DE CROISSANCE

Adopter un mindset de croissance est essentiel pour toi, en tant que conseiller immobilier, surtout en 2024. Ce n'est pas seulement une façon de penser, mais une approche de vie qui peut transformer ta carrière.

Voici comment et pourquoi adopter ce mindset te sera bénéfique :

1. Adaptation aux changements du marché :

En 2024, le marché immobilier continue d'évoluer rapidement. Un mindset de croissance te permet de voir ces changements non pas comme des obstacles, mais comme des opportunités d'apprendre et de t'adapter. Que ce soit l'adoption de nouvelles technologies telles que l'IA ou l'ajustement entre l'offre et la demande, ce mindset t'encourage à rester agile et ouvert aux nouveautés.

2. Résilience face aux défis :

Tu rencontreras inévitablement des défis dans ta carrière. Avec un mindset de croissance, ces défis deviennent des occasions de développer ta résilience et ta persévérance. Plutôt que de te décourager face aux refus ou aux transactions compliquées, tu apprends de chaque expérience et cela te rend plus fort.

3. Amélioration continue des compétences :

Un conseiller immobilier ne cesse jamais d'apprendre. Que ce soit à travers des formations, des ateliers ou des rencontres avec des confrères, un mindset de croissance te pousse à chercher constamment à améliorer tes compétences. Cela peut signifier améliorer tes compétences sur la veille, la chasse, la baisse de prix, la gestion de l'acheteur, primordiales pour exceller en 2024..

4. Meilleure gestion des relations avec les clients :

Avec un mindset de croissance, tu comprends que chaque interaction avec un client est une occasion d'apprendre. Tu apprends à mieux écouter, à répondre de manière plus adaptée à leurs besoins et à forger des relations durables. Cela te permet de construire une base solide de clients fidèles et satisfaits.

5. Innovation et créativité :

Le marché immobilier est saturé, et pour te démarquer, tu dois faire preuve de créativité. Un mindset de croissance t'encourage à penser différemment, à expérimenter de nouvelles approches marketing ou à explorer des possibilités inexploitées.

6. Satisfaction professionnelle et personnelle :

Enfin, adopter un mindset de croissance contribue à une plus grande satisfaction professionnelle. Tu te sens épanoui dans ton travail, car tu sais que tu évolues, progresses et contribues positivement à la vie de tes clients.

#2 SAVOIR FAIRE UNE VEILLE DE TON MARCHÉ



#2 SAVOIR FAIRE

UNE VEILLE DE TON MARCHÉ

La veille du marché est une compétence clé pour toi en tant que conseiller immobilier, surtout dans le contexte dynamique de 2024. Elle implique une compréhension parfaite du marché immobilier local.

Voici comment et pourquoi maîtriser cette compétence sera crucial pour toi :

1. Identification du volume d'offres disponibles :

Pour commencer, tu dois identifier le volume total des offres disponibles sur ton marché à un instant T. Cela signifie être au courant de tous les biens actuellement à la vente dans ta zone d'activité, zone que je te conseille aux alentours de 2500 boîtes aux lettres. Utiliser un outil de veille du marché est essentiel.

Tu identifies aussi le volume de bien que tu as trouvé, estimé, et en mandat.

2. Analyse détaillée des biens à la vente :

Une fois que tu as une vue globale, la prochaine étape est d'analyser en détail ces biens. Tu dois connaître les caractéristiques de chaque bien : emplacement, surface, prix demandé, et depuis combien de temps ils sont sur le marché. Cela te permet d'évaluer la compétitivité de tes propres mandats et de conseiller efficacement tes clients sur leurs prix de mise en vente sur le marché.

3. Estimation et prise de RDV :

Sur la base de cette veille, tu dois ensuite pré-estimer la valeur des biens en fonctions des informations disponibles et chercher à obtenir des RDV avec les vendeurs. C'est là que ta capacité à évaluer correctement un bien et à convaincre le vendeur de ton expertise entre en jeu. Les propriétaires recherchent des conseillers qui ont une connaissance approfondie du marché et qui peuvent leur offrir les meilleures chances de vendre à un prix optimal.

4. Suivi des tendances et adaptation :

La veille de marché ne s'arrête pas à la collecte d'informations à court terme ; elle implique également de suivre les tendances à long terme comme les changements dans les préférences des acheteurs,

5. Rapports et analyse :

Créer un rapport mensuel basé sur ta veille de marché est essentiel. Cela te permet non seulement de garder une trace de tes progrès, mais aussi de fournir des données concrètes lors des discussions avec les clients. Utilise des graphiques, des tableaux, et des analyses pour rendre tes rapports plus compréhensibles et plus impactants.

En résumé, savoir faire une veille de ton marché est indispensable pour rester compétitif et efficace en tant que conseiller immobilier en 2024. Cela nécessite d'avoir une excellente compréhension du marché.

#3 DEVENIR UN EXPERT DE LA CHASSE SUR TON SECTEUR



#3 DEVENIR UN EXPERT DE LA CHASSE

Dans un marché immobilier où les délais de vente s'allongent et dépassent souvent les trois mois, devenir un expert de la chasse immobilière sur ton secteur est crucial.

Voici comment tu peux exceller dans ce domaine en utilisant la technique du "lead nurturing" :

1. Comprendre l'importance de la chasse :

Avec des délais de vente qui s'étendent, la chasse de mandats concurrents devient une stratégie essentielle. Cela signifie identifier les biens mis en vente par d'autres agences et les approcher de manière stratégique pour obtenir ces mandats. Cette approche proactive te permet d'augmenter ton stock de mandats et de maximiser tes chances de vente.

2. Identification des cibles :

Commence par identifier les délais de commercialisation des biens qui sont sur le marché. Utilise ensuite les données du marché pour repérer les biens qui n'ont pas été vendus dans les délais habituels. Ces biens, souvent gérés par des concurrents, représentent des opportunités potentielles pour toi.

3. Mise en place du Lead Nurturing :

Le "lead nurturing" est une technique de marketing qui consiste à développer des relations avec les clients potentiels (dans ton cas, les vendeurs) à chaque étape du processus de vente. Cela implique de communiquer régulièrement avec eux, de fournir des informations utiles et pertinentes et de les guider doucement vers la prise de décision.

4. Stratégie de communication personnalisée :

Développe une stratégie de communication qui s'adresse directement aux préoccupations des vendeurs. Cela peut inclure l'envoi d'infos sur les tendances du marché local, des conseils pour améliorer les chances de vente, ou des histoires de réussite de ventes similaires.

5. Utilisation des données pour persuader :

Utilise des données et des statistiques pour persuader les vendeurs que changer d'agent pourrait être dans leur intérêt. Présente des comparaisons de délais de vente, des témoignages de clients satisfaits, et ton taux de succès en tant qu'agent.

6. Suivi Régulier et Adaptatif :

Le lead nurturing n'est pas une approche ponctuelle, mais un processus continu. Assure-toi de suivre régulièrement avec tes leads, en adaptant ton approche en fonction de leurs réactions;

7. Patienter et Fidéliser :

La patience est clé dans le lead nurturing. Tu ne vas pas gagner un mandat du jour au lendemain. Sois patient et continue à bâtir une relation de confiance. Au fil du temps, cette approche te positionnera comme un expert fiable et un choix préféré quand ils seront prêts.

En devenant un expert de la chasse sur ton secteur et en maîtrisant le lead nurturing, tu augmenteras significativement tes chances de rentrer de nouveaux mandats, même dans un marché où les délais de vente sont longs.

#4 MAITRISER TON SUIVI VENDEUR



#4 MAITRISER TON SUIVI VENDEUR

En tant que conseiller immobilier, il est primordial de maîtriser le suivi avec tes vendeurs. Un suivi efficace repose sur la communication régulière, la transparence, et une stratégie bien définie. Voici comment tu peux exceller dans cette tâche :

1. Importance de la transparence :

La transparence est la pierre angulaire d'une relation de confiance avec ton vendeur. Cela signifie l'informer de toutes les actions et développements concernant son bien. Tu dois être honnête sur l'état du marché, les retours des visites, et tout autre élément qui peut influencer la vente.

2. Utilisation des emails de suivi :

Les emails de suivi hebdomadaires sont un moyen efficace de garder le vendeur informé. Planifie des envois réguliers pour partager les dernières actualités sur le bien, les statistiques de visites, ou les modifications de stratégie. Ces e-mails doivent être clairs, concis, et informatifs.

3. Intérêt des appels téléphoniques :

Les appels téléphoniques offrent un contact plus personnel. Utilise ces appels pour discuter des retours des visiteurs, des informations nouvelles dans la commercialisation, ou simplement pour rassurer le vendeur sur le processus en cours. Ces appels sont également l'occasion de répondre à toutes les questions ou préoccupations du vendeur.

4. Importance des rencontres physiques :

Bien que le numérique soit pratique, les rencontres physiques sont essentielles. Elles permettent de créer un lien plus fort avec le vendeur, de discuter en détail des stratégies et de montrer ton engagement envers la vente de son bien. Ces rencontres sont aussi l'occasion de présenter des rapports détaillés, de procéder à des baisses de prix et de discuter des prochaines étapes.

Si ton vendeur est trop loin, mets en place des visios.

5. Rapports Réguliers et Détail :

Fournis des rapports réguliers sur le positionnement du bien sur le marché. Ces rapports peuvent inclure des données sur les visites, les retours des visiteurs, les statistiques du marché local, et les comparaisons avec des biens similaires. L'objectif est de fournir une image claire et précise de la situation actuelle.

6. Réactivité et Proactivité :

Sois réactif aux demandes et aux préoccupations du vendeur. Si le bien ne se vend pas comme prévu, sois proactif en proposant des stratégies alternatives. Cela peut inclure des ajustements de prix, des améliorations du bien, ou des campagnes de marketing ciblées.

En maîtrisant ton suivi vendeur, tu démontres non seulement ton professionnalisme, mais aussi ton dévouement à la vente du bien. Un bon suivi est essentiel pour maintenir une relation positive avec le vendeur et pour maximiser les chances de réussite dans la vente.

#5 DEVENIR UN EXPERT EN NÉGOCIATION DE BAISSÉ DE PRIX



#5 DEVENIR UN EXPERT EN NÉGOCIATION DE BAISSSE DE PRIX

En 2024, la compétence majeure à acquérir pour réussir dans le secteur immobilier est sans aucun doute la capacité à négocier des baisses de prix. Voici comment tu peux développer cette compétence essentielle :

1. Comprendre la dimension psychologique du prix :

Le prix d'un bien immobilier a une forte dimension psychologique. Pour convaincre un vendeur de baisser le prix de son bien, il est crucial de créer un lien de confiance solide. Cela signifie comprendre ses attentes, ses inquiétudes et ses motivations. Un vendeur sera plus enclin à suivre tes recommandations si tu as établi une relation de confiance et de respect mutuel.

2. Présentation factuelle de l'état du marché :

Pour négocier efficacement une baisse de prix, tu dois t'appuyer sur des données concrètes et des visuels. Cela inclut de montrer les dernières ventes sur le marché, l'évolution des prix au cours des dernières années, et les tendances actuelles. Utilise des graphiques et des tableaux pour rendre ces informations plus percutantes.

3. Illustration de l'Impact des taux d'intérêt :

Avec l'augmentation des taux d'intérêt, les acheteurs subissent une perte de pouvoir d'achat, ce qui impacte naturellement les prix du marché immobilier. Explique à ton vendeur comment cette dynamique économique affecte la valeur de son bien. Fournis des exemples concrets pour illustrer comment une hausse des taux d'intérêt peut entraîner une baisse des prix.

4. Comparaison avec des biens similaires :

Montre à ton vendeur comment des biens similaires sont actuellement vendus sur le marché. Fais-lui comprendre que pour rester compétitif, il doit s'aligner sur les prix du marché actuel. Cette comparaison doit être faite régulièrement pour s'adapter aux fluctuations du marché.

5. Communication transparente et éducative :

Adopte une approche transparente et éducative dans tes discussions. Explique clairement pourquoi une baisse de prix est nécessaire et comment cela peut en réalité accélérer la vente du bien. L'objectif est de faire comprendre au vendeur que cette démarche est dans son meilleur intérêt.

6. Préparation aux Objections :

Prépare-toi à répondre aux objections. Les vendeurs peuvent avoir des réticences à baisser le prix de leur bien. Il est important que tu puisses argumenter de manière convaincante, en t'appuyant sur des faits et en restant empathique.

Devenir un expert en négociation de baisse de prix requiert une compréhension approfondie du marché, de solides compétences en communication, et une capacité à établir des relations de confiance. En maîtrisant cette compétence, tu te positionneras comme un professionnel efficace et respecté dans le secteur immobilier en 2024.

#6 CADRER, RASSURER ET CLOSER TES ACHETEURS



#6 CADRER, RASSURER ET CLOSER TES ACHETEURS

En 2024, l'approche envers les acheteurs doit être plus raffinée et adaptée à leurs besoins spécifiques. Voici comment tu peux te positionner comme un agent immobilier incontournable :

1. Pédagogie :

L'éducation de tes acheteurs est primordiale. Beaucoup d'entre eux entrent sur le marché sans une compréhension complète des processus d'achat d'un bien. Prends le temps d'expliquer chaque étape, des premières visites à la signature finale. Cela inclut des informations sur le financement, les inspections, les négociations, et le processus légal. La pédagogie renforce la confiance et aide à créer des acheteurs informés et satisfaits.

2. Transparence :

La transparence est essentielle pour instaurer la confiance. Sois honnête sur tous les aspects du bien, y compris ses défauts potentiels. Évite de sur-embellir ou de masquer des informations clés. Les acheteurs apprécieront ton honnêteté, ce qui peut conduire à des décisions d'achat plus rapides et à des recommandations positives.

3. Expertise :

Ton expertise est ton atout le plus précieux. Connaître parfaitement le marché local, les tendances actuelles, les prix, et avoir une bonne compréhension des aspects techniques et légaux de l'immobilier te positionne comme un guide fiable. Ta capacité à fournir des conseils avisés et à répondre aux questions complexes est un facteur clé pour rassurer les acheteurs.

4. Réassurance :

L'achat d'un bien est souvent l'une des plus grandes décisions dans la vie d'une personne. Les acheteurs ont besoin de se sentir rassurés tout au long du processus. Sois disponible pour répondre à leurs inquiétudes, les rassurer lors des moments de doute, et les accompagner à chaque étape.

5. Communication personnalisée :

Personnalise ta communication en fonction des besoins spécifiques de chaque acheteur. Certains peuvent avoir besoin de plus de soutien ou d'informations, tandis que d'autres peuvent préférer une approche plus directe et des faits concrets. Adapte ton style de communication.

6. Suivi Post-Achat :

Un excellent service ne s'arrête pas à la vente. Le suivi post-achat est tout aussi important. Cela peut inclure de l'aide avec le déménagement, des conseils pour l'aménagement, ou même un simple appel pour vérifier que tout se passe bien. Un bon suivi peut transformer un acheteur satisfait en un client fidèle et en un ambassadeur de ta marque.

En 2024, les attentes des acheteurs envers les agents immobiliers sont plus élevées que jamais. En offrant pédagogie, transparence, expertise, réassurance, communication personnalisée, et un excellent suivi post-achat, tu te démarqueras comme un professionnel de l'immobilier de premier choix.

TROIS ERREURS QUE TU DOIS ÉVITER



Oops...
404 Page Not Found



TROIS ERREURS QUE TU DOIS ÉVITER

Croire que tu ne peux pas réussir dans le marché actuel

Une erreur significative que tu dois absolument éviter en tant que conseiller immobilier en 2024 est de penser que, compte tenu de l'état actuel du marché, tu ne peux pas prospérer ou réaliser un business florissant. Cette mentalité peut être dévastatrice pour ta carrière et limiter ton potentiel de succès.

Le Piège du Pessimisme :

Dans un marché en constante évolution, il est facile de tomber dans le piège du pessimisme, en particulier si les conditions actuelles sont difficiles ou si les prévisions sont incertaines. Cependant, adopter cette mentalité de doute et de négativité peut te fermer les portes de nombreuses opportunités. Un mindset négatif te rend moins réceptif aux changements, moins enclin à adopter de nouvelles stratégies et peut te faire passer à côté d'occasions importantes.

Sous estimer l'importance de la négociation de baisse de prix

En 2024, ne pas maîtriser l'art de la négociation de baisse de prix est une faute grave. Dans un marché où les délais de vente s'allongent, ne pas savoir convaincre les vendeurs de la nécessité d'ajuster leurs prix peut mener à un stock de biens invendus et à une perte de crédibilité auprès des clients. C

ela inclut ne pas utiliser de données factuelles pour étayer tes arguments ou ne pas réussir à établir un lien de confiance suffisant pour que les vendeurs acceptent tes recommandations.

Négliger la gestion de la relation avec les acheteurs :

Un autre écueil serait de négliger l'importance d'une gestion efficace des relations avec les acheteurs. En 2024, les acheteurs recherchent des agents qui non seulement comprennent leurs besoins, mais qui les accompagnent tout au long du processus d'achat avec assurance et expertise. Ne pas investir dans la construction de relations solides et durables, ne pas faire preuve de pédagogie, de transparence et d'expertise auprès des acheteurs, ou avoir une attitude négative ou passive, peut gravement impacter ta capacité à conclure des ventes et à fidéliser ta clientèle.

En évitant ces erreurs, tu solidifieras ta position en tant que conseiller immobilier accompli, capable de performer en 2024.

CONCLUSION

Au fil de ce guide, tu as exploré les stratégies essentielles pour exceller en tant que conseiller immobilier en 2024. De la maîtrise de la veille du marché à la négociation des baisses de prix, en passant par la gestion efficace des relations avec les acheteurs, chaque point a été soigneusement élaboré pour te fournir les clés d'une réussite durable dans un marché en constante évolution.

Tu as découvert l'importance d'adopter un mindset de croissance, d'être proactif dans la chasse aux mandats, et d'exceller dans la gestion de tes relations avec les acheteurs et les vendeurs. Ces compétences, combinées à une compréhension approfondie de ton marché, forment la base sur laquelle tu construiras ton succès.

Ce guide est bien plus qu'un simple recueil d'informations ; c'est un tremplin vers l'excellence dans ton métier. En mettant en pratique ces stratégies, tu transformeras non seulement ta méthode de travail, mais aussi la qualité de tes interactions et de tes transactions.

Il est maintenant temps pour toi de passer à l'action. Utilise ces enseignements dans ton quotidien professionnel et observe comment ils transforment ta carrière.

Continue à te former, à évoluer et à relever les défis. Ton succès en tant que conseiller immobilier dépend de ta capacité à t'adapter, à innover et à exceller.

Alors, lance-toi sans hésiter. Fais de 2024 l'année de ta transformation en un conseiller immobilier de premier plan.

N'attends plus, le moment est venu d'agir et de faire de cette année une période exceptionnelle dans ta carrière.

POUR RETROUVER MON CONTENU



Podcast
la Voix du MAESTRO

Vidéos Youtube



Conférences



Articles



Ebook

ALLER PLUS LOIN...

DECOUVRE LA MÉTHODE MAESTRO AVEC MON LIVRE MANIFESTE DES AGENTS ET CONSEILLERS IMMOBILIERS

Concept de livre interactif très puissant via QR codes.

Tu y retrouveras 415 pages de contenu exclusif tiré de mes 15 ans d'expériences, de nombreux échecs et de quelques réussites.

Ce livre, écrit avec le cœur et les tripes me permet de te révéler nombreux de mes secrets et une partie de ma méthodologie, la Méthode MAESTRO.

Tu y retrouveras les 4 piliers de la méthode :

- La connaissance de soi.
- L'art de la prospection plaisir.
- L'Exclusivité devient mon standard d'activité.
- Passer de la désorganisation à l'efficience.

INTÈGRE L'ACADÉMIE MAESTRO

Si tu veux aller plus vite et surtout beaucoup plus loin dans l'application de la méthode MAESTRO pour obtenir les résultats et la sérénité que tu souhaites, je t'invite à rejoindre mon académie. Une académie privative dans laquelle tu retrouveras :

- Plus 70 vidéos sur les thématiques de ce livre.
- Les ressources interactives relatives aux 5 chapitres que tu viens de lire.
- Deux heures tous les 15 jours de live avec Julien.
- Un lieu d'échange avec les autres membres.
- Des podcasts.
- Une journée annuelle en présentiel avec tous les membres.

COACHING PERSONNALISÉ EN INDIVIDUEL

Si tu souhaites passer un cap dans ton activité et atteindre les sommets le coaching privatif est fait pour toi.

Discutons-en 30 minutes en visio





CONTACT

Si tu as des questions, des commentaires ou si tu souhaites simplement en savoir plus sur la méthode MAESTRO, n'hésite pas à me contacter.

Je suis là pour t'accompagner dans ton parcours et te donner tous les outils nécessaires pour te démarquer en tant que conseiller immobilier.

Tu peux me joindre par email à l'adresse julien@julienraffin.fr ou me suivre sur mes réseaux sociaux pour rester informé des dernières actualités et astuces en immobilier.

Souviens-toi, le chemin vers le succès est pavé d'apprentissages et de défis. Mais avec la bonne méthode, la détermination et un peu d'aide, tu peux aller plus loin que tu ne l'imagines.

*"La connaissance est la seule chose qui grandit
lorsqu'on décide de la partager".*

Julien Raffin
Coaching & Formations

