

Immobilier ➤ L'indépendance pour privilégier le lien humain



Christophe Pernaud : un agent immobilier qui joue la carte de la proximité et de la confiance

Christophe Pernaud n'est pas un mandataire, mais un vrai agent immobilier avec une carte professionnelle. Il exerce ce métier depuis près de 30 ans : « J'ai commencé par une école de notariat. J'ai ensuite fait de la gestion

de patrimoine privé, puis je me suis lancé en 1991 dans l'immobilier à La Baule ». Christophe maîtrise donc parfaitement le marché de La Baule et de la presqu'île et il a développé une activité basée sur le relationnel et le bouche-à-oreille. Sans agence

physique, il a été ainsi précurseur dans cette nouvelle manière plus efficace de travailler, réservant le budget du local commercial à son budget communication pour optimiser la promotion des biens qui lui sont confiés à la vente. Il a également fait le

choix d'opérer d'une manière très ciblée et qualitative : « Je sélectionne mes biens en ayant toujours à l'esprit qu'un client-vendeur satisfait saura en parler autour de lui. Je dois donc optimiser mes compétences et les services proposés en ne cherchant pas des mandats en quantité et à tout prix, mais plutôt à créer dès le départ une relation de confiance avec le vendeur en lui proposant une stratégie adaptée et plutôt en mandat exclusif. Je n'ai pas une pile de dossiers, je connais mes produits par cœur, donc je sais les défendre. On ne peut pas bien vendre un produit si on n'est pas convaincu soi-même, si on ne le connaît pas et si on ne connaît pas très bien le propriétaire-vendeur ! »

Cette approche amène Christophe Pernaud à travailler sur des biens très différents : « Je vais là où mon relationnel me porte. Cela peut être un appartement face mer à La Baule, une villa en plein cœur de Pornichet, jusqu'à un relais de poste à Saint-Gravé dans le Morbihan ou une villa à Pornic, il faut que le produit m'intéresse et je reste dans un périmètre à

une heure de route de La Baule. »

Une transaction en toute sécurité

Aujourd'hui, la part de marché des agents immobiliers est en progression, car beaucoup de particuliers ont compris qu'ils prenaient des risques inutiles en essayant de vendre leurs biens eux-mêmes : « Le particulier doit gérer ses photos et ses publicités, sans aucun conseil et il doit se rendre disponible le soir ou le week-end. Il prend le risque de présenter son bien à des inconnus, d'attirer des touristes, de ne pas savoir questionner ou percevoir les réactions de ses prospects et, surtout, de présenter son bien sur le marché pendant des mois pour finalement le dévaloriser, car un bien que l'on voit trop est un bien que l'on ne voit plus... » Pour travailler sur un bien, le professionnel a la compétence pour l'estimer au prix du marché, une compétence en technique de construction, en communication à travers la mise en valeur du bien, tout comme la recherche et la sélection des acquéreurs. Sur le

plan juridique, c'est aussi une sécurité pour le vendeur et l'acheteur, puisque le professionnel sécurise toutes les étapes nécessaires jusqu'à la signature définitive. Une communication ciblée et réfléchie est essentielle : « Quand on voit le même bien plusieurs fois sur la même page web à des prix différents, avec des photos médiocres, c'est totalement dévalorisant pour le bien et c'est une bonne manière de « se tirer une balle dans le pied ». Les propriétaires vendeurs devraient consulter plus souvent les annonces sur Internet de leur bien à vendre... Voilà pourquoi cela peut être un atout de confier son bien en exclusivité ». Après le confinement, le marché semble repartir : « La demande est toujours là, les choses n'ont pas vraiment changé. Le problème va rester de rentrer des produits en portefeuille et à des prix de marché ! »

Contact :
Christophe Pernaud au 06 62 85 10 43 ou 02 51 75 02 95. Site: www.pernaud-immobilier.com - Visites sur rendez-vous.