

Annie Fousset, conseillère en immobilier viager, mais pas que!



Si altruisme, bienveillance, empathie, sens des relations humaines sont autant de qualificatifs liés à la vente de biens en viager, formes de ventes dans lesquelles Annie FOUSSET se différencie comme nous l'avions expliqué dans nos 2 précédentes publications.

Polyvalence, mobilité, réactivité, adaptabilité sont des termes propres au métier de conseiller immobilier particulièrement après cette crise COVID qui a accéléré le processus du « live »; les professionnels ont renforcé leur stratégie digitale en proposant des formats qui n'auraient jamais été lancés sans le confinement, mais qui collent parfaitement aux aspirations actuelles, et vont rester ancrés dans l'exercice des métiers.

Si le métier avait anticipé sur le digital depuis près de 20 ans, il a été aspiré par cette logistique qui, pour ne pas devenir rébarbative et se distinguer, doit proposer des formats qui renouent avec la notion de personnalisation voire de sur-mesure.

C'est ainsi que les visites virtuelles, le home-staging en 3D, les réunions visio, les signatures électroniques, les ventes aux enchères interactives 100 % en ligne... se sont imposés, mais pas pour être en libre-service sur les sites; au contraire, pour continuer à être « conduits » par le professionnel de l'immobilier qui conserve la maîtrise de son métier et reste le point central de la vente d'un bien. Tous ces outils digitaux hautement performants ne font que démultiplier la présentation des biens pour permettre de mieux en connaître leur potentiel, se projeter, mais ne se substitueront jamais à une visite réelle déterminante pour le positionnement.

Le virtuel aura permis de mieux déterminer les critères de recherche et peut-être d'éviter des déplacements inutiles.

Les visites virtuelles en amont sont importantes pour les ventes en viager et les seniors, et ainsi les exposer le moins possible à des visites qui ne retiendront pas l'intérêt.



Nous ne pouvons que constater une très belle cohabitation entre Humain et Digital, le digital ne remplaçant ni humain ni terrain, mais les complétant.

Annie FOUSSET, c'est tout un parcours dans l'immobilier depuis 1978

1. Immobilier d'entreprise pour le logement des salariés d'un groupe privé de 150 000 personnes à l'époque et la gestion du 1 % patronal.
2. Chez un bailleur de logements sociaux pour la collecte du 1 % patronal auprès des entreprises assujetties pour construction de logements sociaux neufs ou réhabilitation; et aussi la responsabilité d'une opération de restructuration urbaine (ANRU) à Gennevilliers (92).
3. Depuis 2008, un statut de conseiller immobilier indépendant pour Achat, Vente, Location pour des biens d'Habitation, Prestige, Commerces, Neuf, Viager, Enchères immobilières en ligne; actuellement sous la marque **Axelite.Immo.**

*Un regard on ne peut plus large :
le 360° de l'immobilier!*

Publi-rédactionnel



Annie FOUSSET sur Paris, Île de France, aussi la Province.

Suivez ses réalisations sur son Instagram @anniefousset
Contactez-la au 06 88 20 34 58