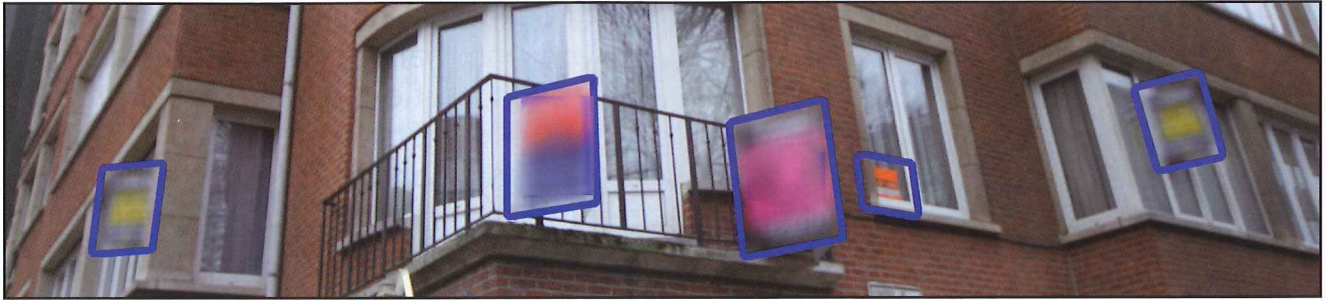


réflexion

Non-exclusivité, quelle image de nous ?



par Evelyne Gielen
Metrecarre.be



L'exclusivité, l'inaccessible graal ?

Notre métier est bien l'un des rares où l'on accepte de travailler sans être sûr d'être payé... Quelle secrétaire accepterait un job où on lui dirait que deux autres sont engagées en même temps mais que seule l'une d'entre elles sera payée ? Quel avocat, médecin, architecte, etc... accepterait qu'un de ses clients prenne deux autres confrères en même temps et ne rémunère qu'un seul d'entre eux ? Choquant non ? Pourtant, nous, on accepte.

Ne vaut-on pas mieux que cela ?

Parce que là est bien le cœur du problème. Il en va de l'image même que nous dégageons au travers des conditions de travail que nous acceptons. Et si cette image n'est pas glorieuse, ayons au moins l'humilité de la/nous remettre en question. Dites-moi comment les gens peuvent nous respecter si nous ne faisons pas respecter notre travail ?

Maïs c'est la pratique !

«L'exclusivité est impossible à Bruxelles» me clamaient en chœur les agents lors d'une formation. «C'est de la théorie»

me disait un agent tout aussi sympathique «mais en pratique, c'est utopique». En est-on si sûr ?

Quoi de plus facile que de se dire, que l'on ne peut rien y faire. Que c'est comme ça. Pire, que c'est d'ailleurs comme ça depuis toujours. Alors pourquoi changer ? Quelle position confortable que celle de victime non responsable. Qu'il serait gênant de se dire que l'on peut faire différemment, que l'on peut faire mieux... Et puis, quelle fâcheuse position vis-à-vis de nos aînés de tout remettre en question.

Alors, pourquoi changer ?

Parce que le monde bouge ! Et il n'a peut-être d'ailleurs jamais autant bougé que ces dernières années. Pour ceux qui ne l'auraient pas encore remarqué, notre marché évolue, nos clients changent et les besoins des propriétaires aussi. Les acheteurs, quant à eux, qui subissaient naguère un «marché vendeur» ont bien évolué depuis ! Aujourd'hui, il ne suffit plus de mettre en vente un bien pour le vendre. Il faut faire preuve de techniques de vente/conclusion plus poussées, repenser nos stratégies publicitaires, obtenir un meilleur prix de vente dès la prise



de «mandat» (mission), faire ranger et nettoyer les propriétaires leur bien. On est loin d'y être arrivé...

Plus de travail, plus de sécurité financière

Ainsi, les prestations pour vendre sont

plus importantes de nos jours qu'hier (juridique, administrative, formations, marketing, etc.) et cela est coûteux. Mais comment livrer de la qualité sans être sûr d'être payé ? Se pose alors la question suivante : quels intérêts sert-on vraiment à prendre un maximum de «mandats» (missions) ? N'est-ce pas un peu comme jouer à la roulette russe et voir quel bien sera gagnant ? Ou est-ce un moyen bon marché de faire la publicité de l'agence elle-même ? Sert-on réellement les intérêts du propriétaire vendeur à placarder son bien de nos affiches ou à le placer 5 à 6 fois sur internet ? Vous avez dit déontologie ?

L'exclusivité, gage de qualité, d'image valorisée

Franchement, chers confrères, est-ce l'image que nous voulons pour notre avenir ? ■



**Toujours à la pointe
des logiciels immobiliers.**

www.activimmo.be - 02 375 44 54