

## Une autre approche du métier d'agent immobilier !



**Monsieur Maitrejean, vous êtes à la tête de l'agence Century 21, rue Mathurin Régnier, depuis janvier 2007 après avoir fait vos armes à Paris pendant 12 ans.**

### **Quels sont vos principaux atouts ?**

D'emblée, nous assurons à notre clientèle l'impact le plus fort du marché via internet. Century 21 c'est 1 500 000 visites par mois qui nous confère la première place en France avec rien que pour notre agence 3000 connexions par mois nous placant directement au 2<sup>ème</sup> rang national. Ensuite, c'est la qualité de notre emplacement en cœur de ville qui profite d'un passage important avec une très belle visibilité vitrine.

### **Et en terme de relation clientèle comment procédez-vous ?**

Notre objectif primordial réside dans le fait de cibler au mieux nos clients. Côté ven-

deurs, nous essayons d'apporter une évaluation objective de la valeur de leurs biens en nous appuyant sur une analyse comparative de marché. Côté acquéreurs, nous sondons la motivation et la maturité à l'achat. Nous relançons et faisons des contre-rendu après chaque visite. Nous nous assurons également de leur capacité financière. Le suivi régulier et approfondi de nos clients est essentiel.

### **Quel est le profil de votre clientèle ?**

Objectivement, nous avons majoritairement (75%) une clientèle locale et 1/4 de clientèle parisienne francilienne.

### **Pour finir, si je vous demande un chiffre, vous me diriez quoi ?**

Chez nous en 2011 notre moyenne est de 88 jours pour réaliser une vente et ce malgré la crise !