

# InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#251

Madame,  
Monsieur,

Les experts du site **info-immobilier-rive-nord.com** sont heureux de vous transmettre ce dossier **InfoMaison**. Puisse-t-il répondre à vos attentes et correspondre à vos besoins?

## MARKETING IMMOBILIER : POURQUOI DIFFUSER SUR DE NOMBREUX SUPPORTS

J'ai lu dernièrement un article publié par Florian Mas d'Immobilier 2.0 suite à la lecture qu'il avait fait d'un guide publié par HP Conseils, sur le marketing des annonces immobilières.

C'est en m'inspirant de ces deux ressources que je vous transmets les réponses à la question que pose Florent Mass : faut-il diffuser ces annonces (inscriptions) sur plusieurs supports?

Pour toucher tous les clients potentiels, il faut publier ses annonces (ses inscriptions) sur plusieurs sites web pour deux raisons clés

1. Les clients potentiels des courtiers immobiliers effectuent leurs recherches sur plusieurs sites Internet
2. Aucun site d'annonces (d'inscriptions) ne couvre la totalité des recherches

Ces deux affirmations ont été validées par les chiffres publiés par Médiamétrie et de toutes évidences sont valides ici. Ils sont d'ailleurs confortés par "la théorie de la longue traîne" et par deux études sur le comportement des internautes immobiliers.

La loi de la longue traîne dit que, sur internet, il faut s'intéresser à toutes les ventes et à tous les clients. C'est la fin de la loi de Pareto qui recommandait de se concentrer sur les 20 % des clients qui produisaient 80 % du chiffre d'affaires, ce qui est tout à fait logique puisque que la vente d'une maison spécifique, n'est pas une vente qui risque de se reproduire chaque semaine ou à chaque mois. Il faut donc rechercher le plus grand nombre de prospects potentiels au moment de la mise en vente. Appliquée aux annonces (inscriptions) immobilières, cette règle de la longue traîne nous incite à rechercher tous les contacts Internet, même ceux qui font des recherches sur des sites un peu moins performants en terme de visibilité.



Note : Vous avez sans doute remarqué que j'associe inscription et annonce, puisque les inscriptions que l'on enregistre, on doit les annoncer afin qu'elles soient vues par les acheteurs potentiels.

Lors d'un test réalisé avec un centre d'appels et en collaboration avec un important propriétaire immobilier, à l'occasion de la commercialisation (mise en marché) de nombreux logements sur toute la France, il a été demandé systématiquement aux clients potentiels, sur quel site Internet ils avaient vu l'annonce!

Les résultats étaient clairs : les trois premiers sites apportaient 60 % des contacts, mais pour atteindre 95 % des contacts, vingt sites supplémentaires étaient nécessaires. C'est pourquoi il est nécessaire de multiplier les occasions de voir les annonces (inscriptions) en utilisant plusieurs sites. On augmente alors nos chances de trouver plusieurs internautes intéressés par notre offre (notre inscription).

On a ainsi, plus de chance de vendre, plus rapidement et au meilleur prix. Il est bien évident que le vendeur aura plus de visiteurs et possiblement plus d'offres d'achat. Encore faut-il que le prix demandé ait été bien déterminé selon la nature du marché. Ce dernier élément ayant été respecté, le courtier pourra négocier en toute confiance et de façon plus serrée afin d'obtenir la meilleure valeur nette pour le vendeur. En effet, puisque le courtier bénéficie de plusieurs clients potentiels et un prix demandé justifiable.

Une production de: Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN), par Michel Brien.

Adresse courriel : [info@info-immobilier-rive-nord.com](mailto:info@info-immobilier-rive-nord.com) Tél : (438) 404-9606

Au moment où ce document a été réalisé, Michel Brien était propriétaire du site web <http://info-immobilier-rive-nord.com> dédié à l'information, à titre de courtier immobilier n.l. et blogueur sur le site <http://info-immobilier-rive-nord.com/category/blogue/>



Si vous pensez vendre ou acheter une maison sur la Rive-Nord du Grand Montréal laissez-moi un message tél., au no: (438) 404-9606 ou par courriel à : [info@info-immobilier-rive-nord.com](mailto:info@info-immobilier-rive-nord.com) et je me ferai un grand plaisir de vous informer comment établir le prix d'une propriété selon l'Offre et la Demande afin d'avoir une transaction équitable.

Cela signifie que l'acheteur ne paie pas plus que la juste valeur marchande (JVM) et le vendeur n'obtient pas moins que la juste valeur marchande (JVM).

À ce prix la transaction est équitable pour l'acheteur et le vendeur.

Michel Brien, courtier immobilier n.l. est stratège, formateur immobilier et détenteur d'un certificat QSC (Qualité de Service à la Clientèle) de la Chambre Immobilière du Grand Montréal

Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN) produit plusieurs dossiers et articles à l'intention de toutes les personnes intéressées par l'immobilier et surtout l'immobilier résidentiel de la Rive-Nord du Grand Montréal. Profitez-en pour visiter les différentes sections du site. Je vous rappelle qu'il y a plus de 100 sujets de toutes sortes sur l'immobilier, traités dans la **Section InfoMaison** et tout autant dans la section du **p'tit matin**

Vous pouvez consulter la précieuse documentation sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord, en cliquant sur le logo du réseau social de votre choix pour nous suivre.



Prenez connaissance de toute l'information que peut vous apporter info-immobilier-rive-nord en consultant [À PROPOS](#) sur notre page d'accueil c'est le document no:

[IIRN-02 EN DATE DU 1 JUIN 2016](#)

LE CENTRE DE L'INFORMATION  
SUR L'IMMOBILIER RÉSIDENTIEL DE LA RIVE-NORD