La culture de l'étalage



Je touche là un sujet qui agace pas mal de monde dans le milieu, même si peu osent le dire ouvertement.

En effet, l'immobilier a développé cette « culture de l'étalage » : photo avec la clé dans la main, post « Compromis signé ! », « Vendu en 3 jours ! », parfois même avec un sourire figé devant la maison… et j'ai raison, c'est unique à ce secteur.

On n'imagine pas un garagiste publier « Aujourd'hui, j'ai changé 4 pneus et fait une vidange ! » ou **un dentiste poser fièrement avec une molaire en main.**

Pourquoi ça existe ?

Parce que beaucoup d'agents, surtout dans les grands réseaux (eh oui, souvent ceux aux 3 lettres que tu vises), utilisent ces posts pour se rassurer et « exister » dans un métier où l'isolement et le doute sont énormes.

C'est une façon de dire : « Regardez, j'ai de l'activité, je vaux quelque chose. »

Problème : le public s'en moque totalement.

Le vendeur veut savoir **comment tu vas vendre SON bien**, pas si tu en as déjà vendu 4 autres ce mois-ci. L'acheteur, lui, veut découvrir des maisons, pas voir des agents se féliciter entre eux.

2025© Soleiadou-immo.com & soleiadou-belgium.be

Ce qui serait intelligent, c'est de transformer ces « preuves sociales » en contenu utile et orienté client :

- « Comment nous avons vendu cette maison en 2 semaines » (et expliquer la méthode).
- « Pourquoi un compromis est une étape clé pour sécuriser une vente » (et vulgariser).
- « 5 erreurs à éviter quand on met son bien en vente » (basé sur un cas concret).

Là, on passe de l'autosatisfaction à l'apport de valeur. Et ça, les visiteurs suivent.

L'immobilier, ce n'est pas un concours de selfies.

Mon métier ?

- Fixer le bon prix.
- Trouver le bon acheteur.
- Sécuriser une transaction.

Pas jouer à « regardez-moi ».

Et franchement… parfois, j'ai l'impression d'être dans la cour d'une école maternelle.

A vos marques les lyncheurs, j'aurais plaisir a vous livre

2025© Soleiadou-immo.com & soleiadou-belgium.be