



Annie FOUSSET - AXELITE.IMMO

La garantie d'un projet immobilier encadré et suivi

Son parcours professionnel

J'ai un parcours professionnel strictement lié à l'immobilier au hasard d'un stage de fin d'études au Service Immobilier Logements du Groupe PEUGEOT SA où je suis restée 12 ans. Aucun recrutement, mutation, fermeture/ouverture d'usines ou d'établissements... sans logements et accompagnement. Je gérais aussi versement et gestion du 1 % patronal du Groupe.

J'ai ensuite été appelée par le Groupe Immobilier 3 F, bailleur privé de logements sociaux à PARIS Île-de-France, pour la création de son Organisme collecteur du 1 % patronal et la collecte auprès des entreprises assujetties. Toujours pour ce groupe et pour une de ses cités à GENNEVILLIERS, j'ai été responsable d'une opération de restructuration urbaine (ANRU/Loi BORLOO); démolition de barres et tours pour désengorger les cités et construire du petit diffus alentour.

16 ans plus tard, j'ai voulu entrer dans mon 3e tiers professionnel via un statut indépendant. Depuis l'an 2000, l'ère internet transformait le monde du travail ; il y a eu l'apparition des réseaux de mandataires indépendants en Immobilier, c'est-à-dire 100 % Web. Le concept m'a intéressée ; j'ai opté pour ce statut en 2008. Depuis 2019, suis Associée Fondateur Réseau Axélite.Immo.

Ses activités

C'est de la transaction immobilière; achat, vente, location. J'interviens pour tous projets; résidentiels comme professionnels, dans l'ancien comme dans le neuf en passant par prestige, viager, ventes immobilières interactives 100 % en ligne.

À travers mon métier, je réponds à un besoin essentiel et universel : se loger. Il est important de bien qualifier la recherche, être présent dans toutes les étapes du projet jusqu'à aboutissement.

Son point fort

Être jusqu'au-boutiste; ne rien lâcher, car tous les dossiers aboutissent dès l'instant où ils sont motivés. Dans un délai plus ou moins long.

Je suis mobile, réactive et polyvalente; et ne m'économise pas.

Les ventes immobilières interactives 100 % en ligne

Je me suis spécialisée dans cette forme de vente en 2019, intéressée que j'ai été de découvrir ce mode révolutionnaire, interactif et transparent de conclure une transaction immobilière. Les acquéreurs ont le temps de visiter le bien et consulter le dossier avant d'être réunis le même jour à la même heure dans une salle d'enchère virtuelle pour présenter leur offre qui peut être augmentée en fonction des offres des autres acquéreurs. Quand l'enchère s'arrête, les offres sont présentées au(x) vendeur (s) qui choisi (ssen) t celle qui semble la plus qualifiée. Le maximum a été fait pour réunir le plus d'acquéreurs possible et obtenir le meilleur prix. C'est LA façon de confirmer au(x) vendeur(s) l'action vente et de fixer le prix de marché d'un bien.

Le viager

Une forme de vente sur laquelle j'aime beaucoup travailler et où je n'ai jamais été confrontée à la «morbidité» que certains peuvent objecter. Je n'ai fait se rencontrer que de belles personnes.

- Qui vendaient pour avoir des compléments de revenus, pouvoir rester indépendantes et chez elles leur vie durant.
- Ou achetaient pour faire un investissement et échapper aux problèmes habituels des bailleurs (impayés, turnover, dégradations...).

Le viager, c'est «hériter de soi-même» pour les vendeurs et faire «un investissement social et responsable» pour les acquéreurs.

75017 Paris, 17e arrondissement
Tel : 06 88 20 34 58
Mail : annie.fousset@axelite.fr
Instagram : @anniefousset