

LES 30 SECRETS

des négociateurs qui réussissent !



E-BOOK

Venez
découvrir
le réseau
IMMOBILIER

nouvelle
GÉNÉRATION



LA FORMATION CHEZ
PROMPTIMMO



Ce guide constitue une aide qui vous permettra de démarrer votre activité de manière sereine et pratique. Suivez pas à pas les conseils de ce petit livret et devenez un véritable professionnel de l'immobilier ! Les secrets et astuces proposés dans ce guide sont basés sur des techniques commerciales éprouvées. Notez cependant qu'elles ne se substituent pas à la formation complète que nous vous proposons au travers de notre centre de formation ESFI (école supérieure de formation en immobilier).

En intégrant PROMPTIMMO vous bénéficierez de :

- 100 h de formation
- Un diplôme
- Vous serez coaché !
- d'outils professionnels
- et bien d'autres avantages...

N'hésitez pas à demander à être rappelé par un de nos collaborateurs pour en savoir plus ! Bonne lecture et à très bientôt.

L'équipe Promptimmo.





PROMPTIMMO

vous accompagne lors des différentes étapes de votre projet.

LA PROSPECTION





SECRET NUMÉRO 1 : COMMENT RÉUSSIR À SE FORGER DES HABITUDES DE PROSPECTION !

Pour se forger des habitudes de prospection, vous devez commencer par le début. Et se concentrer sur le premier appel est la chose la plus importante à faire si vous souhaitez réussir dans l'immobilier. Alors inutile d'essayer d'y échapper ! En prospection, le premier appel est toujours le plus difficile à réaliser, et cela que vous ayez 10 ans d'expérience ou simplement 1 semaine ! Alors la seule chose à faire est de passer ce premier appel, et de le recommencer tous les jours ! Avec l'habitude, on se rend vite compte que ce premier appel n'est pas si difficile, et bien souvent il nous encourage à en passer un deuxième, puis un troisième...



SECRET NUMÉRO 2 : LA TECHNIQUE INFALLIBLE POUR S'AUTO-DISCIPLINER AU QUOTIDIEN

Pour vous auto-discipliner, calquez votre activité sur celle d'un salarié ! Les personnes qui réussissent dans l'immobilier sont celles qui se sont donné des habitudes de prospection. Certains préfèrent prospecter tous les jours à la même heure, et de la même manière. D'autres varient les plaisirs en prospectant le matin, le soir, ou l'après-midi... En fait, peu importe la méthode il faut prospecter ! Si vous étiez dans une agence immobilière classique, ne seriez-vous pas obligé de faire certaines tâches ? Vous auriez certainement un manager qui vous imposerait un emploi du temps, en vous demandant d'aller prospecter, et de relancer vos clients. Pourquoi cela serait différent avec votre propre entreprise ? Le piège, en créant sa structure, c'est de remettre à plus tard ce que nous trouvons désagréable.

Le fait d'être indépendant vous apporte la possibilité de gérer votre emploi du temps comme vous le souhaitez, mais il faut en faire bon usage, et s'auto-discipliner en fournissant un travail régulier. Alors disciplinez-vous comme si vous étiez le salarié de votre propre structure.



SECRET NUMÉRO 3 : RÉUSSIR À MESURER VOTRE PERFORMANCE AU QUOTIDIEN

Pour réussir dans votre activité, vous devrez mesurer vos progrès, plutôt que le résultat final ! Au début de votre prospection, vous devrez fournir dix unités d'effort pour obtenir une unité de résultat. Petit à petit, et à force de persévérer, un certain dynamisme s'établira et il ne vous faudra plus que 5 unités d'efforts pour une unité de résultat. Plus vous avancerez, plus vous gagnerez en efficacité. L'idée n'est pas de parvenir au résultat final du premier coup, mais de constater votre progression. L'idée n'est pas de se décourager parce que l'on n'a pas réussi à faire une vente la première semaine, mais plutôt de constater de quelle manière notre activité devient de plus en plus naturelle et facile. Scrutez votre progression, plutôt que le résultat final attendu.

SECRET NUMÉRO 4 : MÉTHODE POUR NE PAS AVOIR PEUR DU REJET !

C'est l'histoire d'un homme qui se tenait dans la rue la plus passante d'un centre-ville. Cet homme demandait à chaque jeune fille qui passait si elle accepterait de lui donner un baiser. Un passant qui l'observait lui demanda si cette question n'était pas le meilleur moyen de recevoir des gifles. L'homme répondit que c'était le cas, mais qu'il recevait également de nombreux baisers ! En immobilier aussi, si vous souhaitez faire des ventes, il vous faudra prospecter et multiplier les contacts !



Ajoutons que nous avons tous, à tort, une image négative de la prospection. Alors que, contrairement à ce que l'on pense, la plupart des gens se montrent sympathiques à l'égard des agents immobiliers qui les appellent.

SECRET NUMÉRO 5 : SE FORGER DES HABITUDES DE PROSPECTION

Quand faut-il prospecter ? Est-ce le matin, le soir ou le midi ? Le meilleur moment pour prospecter est celui que vous choisirez ! Et lorsque vous aurez défini ce moment, vous devrez prospecter tous les jours à la même heure (en tous cas au début), qu'il pleuve ou qu'il vente. L'idée est de vous forger des habitudes de travail. Une fois ces habitudes ancrées, vous pourrez changer d'horaires et varier les plaisirs.

SECRET NUMÉRO 6 : UNE CONNAISSANCE PARFAITE DE VOS PITCHS

A la manière de l'homme politique, vous devez avoir réponse à tout ! N'avez-vous pas constaté que les hommes politiques ont une réponse à tous les sujets ? Et bien c'est par ce qu'ils ont préparé des pitchs sur chacun de ses sujets, ce qui leurs permet de ne jamais être pris en défaut.

Avant de démarrer votre activité, vous devez d'abord préparer un pitch d'une trentaine de secondes. Cette présentation concise et précise doit expliquer qui vous êtes, ce que vous recherchez et mettre en avant vos atouts. Votre interlocuteur doit comprendre pourquoi c'est avec vous qu'il faut travailler. Cette présentation doit vous permettre de ne pas vous perdre dans des détails, ou des informations qui peuvent s'avérer inutiles. Votre présentation doit être précise et structurée. Il doit y avoir un début, un milieu et une fin. Votre discours doit être percutant, séduisant et susciter l'intérêt. Inutile de préciser que vous devez le connaître par cœur!

SCÉNARIOS



SCENE	TAKE	ROLL
DATE		SOUND
PROD. CO		
DIRECTOR		
CAMERAMAN		

SECRET NUMÉRO 7 : DES SCÉNARII QUI PERMETTENT D'ACCROCHER VOTRE INTERLOCUTEUR

Pour avoir plus d'impact sur votre futur interlocuteur, envoyez d'abord un sms ou un mail, puis appelez-le. Votre interlocuteur aura le sentiment de vous connaître, vous ne serez plus totalement un inconnu pour lui. Les scénarios suivants peuvent indifféremment être utilisés lors de l'envoi d'un sms, d'un mailing, en prospection téléphonique ou terrain. Dans vos envois et vos scénarios, tâchez d'être percutant.



• Bonjour, je me présente, je suis Jean Marinot et j'habite dans l'agglomération. Pour y être né, je connais parfaitement le secteur. Qui de mieux placé pour vendre votre bien qu'un véritable habitant du Loiret ? Jouer la carte de la proximité, surtout si vous êtes dans un village ou une petite agglomération.



• Bonjour, je viens de m'installer en tant que négociateur immobilier dans le secteur et je souhaiterais vous rencontrer afin de me présenter et de vous expliquer mon activité.



• Bonjour, je suis agent immobilier dans le secteur de Bayonne et je me propose de réaliser gratuitement l'estimation de votre bien.



• Bonjour, j'ai pu voir votre bien sur Leboncoin, je me permettrai de vous rappeler dans quelques jours afin de discuter de votre projet si vous le voulez bien.



• Bonjour, je suis négociateur immobilier dans votre secteur, j'ai certainement un client qui serait intéressé par votre bien, n'hésitez pas à me contacter au 06-09-...



• Bonjour, je suis actuellement à la recherche d'un bien dans votre rue pour mes clients, un jeune couple d'enseignants souhaitant s'installer près de l'école municipale où ils travailleront dès la rentrée.

Une opération d'envoi de sms ou d'emails doit toujours être couplée à un appel. N'hésitez pas à donner l'adresse de votre mini site internet PROMPTIMMO afin de montrer les biens que vous avez déjà en portefeuille. Ensuite, organisez-vous de manière méthodique, surtout pour les relances. Bien souvent, pour mettre votre interlocuteur en confiance et lui faire signer un mandat, il vous faudra plusieurs échanges, mais plus votre propriétaire sera difficile à atteindre, plus il vous sera fidèle !



SECRET NUMÉRO 8 : MÉTHODE POUR TOUJOURS AVOIR UN COUP D'AVANCE PAR RAPPORT À VOTRE INTERLOCUTEUR !

Pour toujours avoir un coup d'avance, vous devez déterminer à l'avance le résultat attendu de votre appel. Lorsque vous appelez un prospect, vous devez savoir à l'avance ce que vous attendez de lui. Si vous souhaitez qu'il baisse son prix, vous devez déjà avoir en tête les objections possibles et bien sûr, les réponses à ses objections ! Vous aurez ainsi toujours un coup d'avance sur votre interlocuteur.

Trop de personnes appellent en espérant que comme par magie quelque chose de positif se passe. Si vous appelez un propriétaire, le résultat souhaité est de le rencontrer physiquement.

Si cela n'est pas possible dès le premier appel, il faut le mener vers une autre étape (le rappeler ultérieurement), et toujours savoir à l'avance ce que vous attendez de lui. Souhaitez-vous le rencontrer ? Souhaitez-vous qu'il vous recommande ? Souhaitez-vous lui faire baisser son prix ? Souhaitez-vous lui parler du marché ? En fonction de votre objectif mettez en place votre stratégie de manière à toujours avoir un coup d'avance.



SECRET NUMÉRO 9 : SE CONCENTRER SUR LE SEUL ET UNIQUE OBJECTIF QUE VOUS DEVRIEZ AVOIR !

Vous ne devriez avoir qu'un seul objectif, la rencontre physique ! À tout moment lors de votre entretien vous devez être en mesure de provoquer cette rencontre. Bien souvent, en ne gardant pas cet objectif en tête, vous pouvez conclure une discussion sans proposer d'entrevue, et ainsi perdre un prospect. Soyez à l'affût et sachez saisir le bon moment en posant les bonnes questions.

- Souhaiteriez-vous que l'on se rencontre afin de discuter de vive voix de votre projet?
- Je suis un habitant du quartier, je n'habite pas très loin, souhaiteriez-vous que l'on se rencontre pour que je puisse me présenter ?
- Qui vous a conseillé ce prix, pensez-vous que je puisse voir votre bien afin de l'évaluer ?
- J'ai peut-être un acquéreur, pensez-vous que je puisse visiter votre bien afin de voir s'il pourrait lui convenir ?
- Souhaiteriez-vous que l'on se rencontre afin que je vous explique ma manière de travailler ?

NB : utilisez « la congruence des oui » afin de placer votre interlocuteur dans une démarche positive et d'acceptation.

SECRET NUMÉRO 10 : LA MÉTHODE POUR NE PLUS RATER AUCUNE OPPORTUNITÉ

Vous devez requalifier tous vos prospects pour ne rater aucune opportunité. Si votre interlocuteur ne souhaite pas une rencontre immédiate et souhaite par exemple commencer à vendre le bien par lui-même, il faut absolument requalifier le rendez-vous et lui proposer de le rappeler ultérieurement afin de savoir si le bien a été vendu. N'oubliez pas qu'un propriétaire est rarement fermé, il faut simplement parfois lui laisser du temps. Ne vous contentez pas d'un « non » de sa part et proposez-lui un autre rendez-vous.

Pour requalifier un rendez-vous il y a plusieurs étapes :

- Tout d'abord, dites-lui à nouveau votre nom et le nom de votre société.
- Annoncez-lui que vous sortez votre agenda pour noter le rendez-vous.
- Invitez-le également à noter le rendez-vous sur son agenda.
- Annoncez-lui que vous lui enverrez un sms ou un mail la veille de votre rendez-vous téléphonique pour lui confirmer l'heure.

Ces différentes étapes permettent à l'interlocuteur de ne plus vous considérer comme un inconnu lors de l'entretien suivant. Il s'agira en effet d'un rendez-vous planifié et il sera plus disposé à vous écouter. Il sera ainsi plus facile pour vous de lui proposer une rencontre physique.

SECRET NUMÉRO 11 : FAIRE RENTRER VOTRE INTERLOCUTEUR DANS LA SPIRALE INFERNALE DES « OUI »

Penser à toujours être dans un climat d'échange positif qui puisse favoriser un accord éventuel. Lorsque vous ferez par exemple la démonstration des services PROMPTIMMO, n'hésitez pas à demander à votre interlocuteur si les services lui paraissent satisfaisants, si c'est la vision qu'il a d'un négociateur immobilier, si tout lui paraît clair. Chaque fois que vous obtiendrez un « oui » de votre interlocuteur, vous vous rapprocherez de la signature du mandat.

Exemple :

Vous : Vous êtes d'accord sur le fait que votre prix «net vendeur» sera le même ?

Propriétaire : Oui

Vous : Vous conviendrez que dans tous les cas de figure, le fait de travailler ensemble sera un atout supplémentaire pour vous ?

Propriétaire : Oui

Vous : Est-ce que tout vous paraît clair, jusqu'à présent ?

Propriétaire : Oui

Vous : Il est clair qu'en travaillant avec vous je vous apporterai certainement plus de clients que si vous mettiez votre bien en vente seul ?

Propriétaire : Oui

Vous : Partant de ce principe, je souhaiterais que l'on se rencontre, et que je découvre votre bien afin de savoir s'il pourrait convenir à l'un de mes clients.



La congruence des « oui » est un outil puissant qui vous permettra d'amener votre propriétaire dans une démarche positive et d'acceptation. Entraînez-vous en utilisant vos propres mots et votre propre argumentation. Cette étape doit être naturelle, et ne pas sembler récitée.

NB : Si le propriétaire accepte de travailler avec vous et continue à mettre son annonce sur un site de particulier (PAP), demandez-lui de la retirer. Expliquez-lui que son prix net vendeur ne changera pas, mais qu'en tant que professionnel de l'immobilier vous perdez toute crédibilité si le bien est sur un site de particulier à un prix différent

A high-angle photograph of seven business professionals in dark suits standing in a loose circle on a grey floor. Six large, bright red arrows point towards the center of the circle from the top, bottom, and sides. The overall composition suggests a meeting or a central point of focus.

LES DIFFÉRENTES SITUATIONS RENCONTRÉES



SECRET NUMÉRO 12 : UNE ARGUMENTATION TOUT TERRAIN !

Lors de votre prospection, vous vous heurterez certainement aux objections de vos propriétaires. Il vous faudra réussir à contrer leur argumentation. Vous devez donc toujours avoir une argumentation convaincante dans votre besace.

SECRET NUMÉRO 13 : MÉTHODE INFALLIBLE POUR CONVAINCRE UN PROPRIÉTAIRE QUI VOU- DRAIT VENDRE SEUL DE TRAVAILLER AVEC VOUS !

S'il veut vendre lui-même :

- Expliquez-lui que le particulier aura tendance à davantage négocier avec lui. En effet, un particulier se sentira bien plus à l'aise pour négocier le prix à la baisse face à un propriétaire. Avec une agence, la négociation sera bien plus difficile.
- Expliquez-lui que vous avez également vos propres clients à lui présenter, et que le fait de profiter de vos services ne serait qu'un plus qui lui apporterait davantage de contacts potentiels.
- Expliquez-lui que la publicité via nos partenaires lui apportera certainement beaucoup plus de visibilité qu'une simple présence sur PAP.
- En dernier ressort et s'il insiste vraiment, dites-lui que vous avez la possibilité de signer un mandat semi-exclusif. C'est-à-dire un mandat où il pourra vendre le bien par lui-même (il s'agit de faire signer un mandat exclusif PROMPTIMMO, et de mettre dans les clauses particulières la mention « le propriétaire pourra vendre le bien lui-même »).





SECRET NUMÉRO 14 : **RÉUSSIR À DÉMONTRER** **L'INEFFICACITÉ DES** **AUTRES AGENCES**

- Demandez-lui comment se passe la relation avec l'agence ?
- A-t-il des comptes-rendus de visite ?
- Des nouvelles régulièrement ?
- L'estimation a-t-elle été correctement faite ?
- Depuis combien de temps le bien est-il en vente ?

Dans tous les cas, n'hésitez pas à mettre les pieds dans le plat et à mettre le cas échéant en évidence le manque de professionnalisme des agents immobiliers concurrents. Si vos concurrents n'assurent pas le suivi, profitez-en pour rassurer le propriétaire, en lui expliquant vos méthodes de suivi.

Mais souvenez-vous de l'adage : « quand on dit, on fait ! ». Alors si vous prétendez vous démarquer de vos concurrents en assurant le suivi, faites-le !

SECRET NUMÉRO 15 : L'ARGUMENTATION POUR DONNER AU PROPRIÉTAIRE L'ENVIE DE TRAVAILLER AVEC VOUS

S'il ne souhaite pas travailler avec vous, car il ne souhaite pas baisser son prix net vendeur

- Il faut lui expliquer que ce n'est pas le propriétaire, mais l'acquéreur qui paiera votre commission.
- Il faut lui faire comprendre que vous serez un atout supplémentaire qui ne lui coûtera rien, et que dans tous les cas vous apporterez du service.

Vous pouvez à ce moment faire l'inventaire des services que vous allez lui apporter :

- L'estimation du bien
- La publicité sur un plan national
- La présentation des potentiels acquéreurs que vous aurez déjà en portefeuille
- La réalisation de la sélection des acquéreurs
- L'organisation des visites
- Être force de proposition -
Donner conseils et informations sur le secteur
- Mise à disposition de votre temps - Assurer le suivi

S'il vous dit : «amenez-moi votre client si vous l'avez ! »

Dans cette situation, il faut expliquer au propriétaire que même si vous aviez le client, il faudrait tout de même que vous puissiez voir le bien avant et signer un mandat. En effet, quel professionnel présenterait un bien à ses clients sans même l'avoir vu ?



SECRET NUMÉRO 16 : COMMENT RÉUSSIR À CONVAINCRE LE PROPRIÉTAIRE DE NE PAS METTRE LE BIEN DANS PLUSIEURS AGENCES

Si votre interlocuteur souhaite mettre le bien dans plusieurs agences

- Il faut lui dire qu'un bien dans plusieurs agences donne le pouvoir à l'acquéreur qui aura l'impression d'avoir la possibilité de négocier. En effet, en cas de refus de négociation du prix avec une des agences, il ira en voir l'autre. Et toutes ces choses entraîneront une négociation plus difficile.
- Vous pourrez également expliquer à votre propriétaire que l'image d'un bien se situant dans plusieurs agences se déprécie.

NB : Cette technique est souvent utilisée pour déconseiller à votre propriétaire de travailler avec plusieurs agences immobilières et ainsi vous laisser plus de chances de vendre le bien. Le questionnement va permettre à votre interlocuteur d'aller plus loin dans son processus de réflexion.

LE QUESTIONNEMENT



SECRET NUMÉRO 17 : LA MÉTHODE POUR CONTOURNER LES OBJECTIONS DE VOTRE INTERLOCUTEUR

Le questionnement est une méthode habile et puissante qui vous permettra de contourner les objections de votre propriétaire. Durant cette étape, adoptez un style direct, ne proposez pas plus d'une idée par question, et ne formulez pas de questions trop longues.

Ouvrez le dialogue L'objectif sera de cultiver votre capacité à ouvrir le dialogue, et à vous intéresser à ce que vous dira votre interlocuteur. Le fait pour un propriétaire de travailler avec un agent immobilier peut entraîner des résistances psychologiques ; il peut par exemple avoir peur de changer ses habitudes. Il faudra donc lui poser des questions pour comprendre ses craintes et ses attentes.

SECRET NUMÉRO 18 : LEVER LES OBJECTIONS DE VOTRE INTERLOCUTEUR

Le questionnement permettra de lever les objections de principe ! Les objections de principes sont celles qui arrivent au tout début de votre entretien téléphonique, avant même que vous ayez dit un mot. Ce sont souvent des a priori et des jugements de valeur :

Par exemple :

- Je n'ai pas besoin des services d'un agent immobilier.
- Merci, mais je me débrouille tout seul.
- J'ai déjà tout ce qu'il me faut !

Faites-vous de la publicité sur les portails professionnels, seloger, logci-immo, à vendre à louer qui concentre plus de 60% des recherches en immobilier. Pour ce genre d'objection, le questionnement sera une arme redoutable, qui ne laissera pas votre interlocuteur s'installer dans une attitude négative, ou de rejet.



SECRET 19 : L'ATTITUDE À NE JAMAIS ADOPTER AVEC VOTRE INTERLOCUTEUR

Il ne faut jamais rentrer dans un rapport de force ou faire preuve d'agressivité face à un propriétaire que vous démarchez. Par exemple, plutôt que de dire : « Vous avez tort » ! Votre phrase favorite deviendra : « oui, je comprends », « oui, je comprends ». Il faut montrer que l'on comprend le point de vue de l'interlocuteur. Il faut pouvoir se mettre à sa place en étant dans une attitude empathique. Cependant, si vous n'êtes pas d'accord sur un point, il faut également savoir l'exprimer.



SECRET NUMÉRO 20 : LA MÉTHODE INFALLIBLE POUR ÉTABLIR UNE RELATION DE CONFIANCE AVEC VOTRE INTERLOCUTEUR

Laisser votre propriétaire parler un maximum ! Un propriétaire qui vous explique son projet est un propriétaire qui commence à vous faire confiance, alors laissez-le parler ! S'il vous parle et qu'il se confie, il vous ouvrira également les portes de son bien pour signer un mandat. La dimension de confiance est primordiale, elle permettra de rassurer le propriétaire, mais aussi de lui demander baisser son prix le moment voulu.



SECRET NUMÉRO 21 : LA MÉTHODE POUR QUE VOTRE INTERLOCUTEUR VOUS FASSE CONFIANCE

Savoir être dans l'écoute active. Vous devez écouter et retenir ce que vous dit votre interlocuteur. Prenez des notes ! Un inter-

locuteur mettra sérieusement votre professionnalisme en doute si vous lui redemandez à chaque entrevue de vous rappeler son projet, ses envies et ses attentes.

Avoir une écoute active est primordial lors de la phase de découverte du projet. Cela permettra de comprendre ses motivations et ses résistances. L'écoute devient active lorsque vous montrez de l'intérêt pour votre interlocuteur, en demandant par exemple des clarifications ou des précisions. Vous devez envoyer des signaux positifs pour encourager votre interlocuteur à s'exprimer.

Il faut Savoir relancer une discussion. Lors de votre questionnement, il faudra relancer votre client pour avoir des précisions. Vous pourrez ainsi poser des questions du type :

- C'est-à-dire ? Plus précisément ? Je vous écoute ? Qu'entendez-vous par là ? Pourquoi ?

N'hésitez pas à rebondir sur les mots de votre interlocuteur pour lui redonner la parole.



SECRET 23 : OBTENIR UN MAXIMUM D'INFORMATION VIA LE QUESTIONNEMENT

Les questions ouvertes vous permettront d'obtenir des informations sur votre propriétaire. Laissez-le venir, et essayer de rebondir sur les points intéressants.



A - DEVANCER LES OBJECTIONS DE VOTRE INTERLOCUTEUR :

- Je souhaitais savoir si votre bien était toujours en vente ?
- Depuis combien de temps votre bien est-il en vente ?
- Savez-vous pourquoi il ne se vend pas ?
- Qu'attendez-vous d'un agent immobilier ?
- Avez-vous pensé à utiliser les services d'un professionnel ?
- Ce professionnel assure-t-il le suivi ?
- Comment se passent vos rapports avec cet agent ?
- Avez-vous eu des visites ?
- Vous fait-il des comptes-rendus de visites régulières ?
- Avez-vous des nouvelles régulières ?
- Qui vous a conseillé ce prix ?
- Ce prix vous semble-t-il juste ?

- Avez-vous eu des offres fermes ?
- Si je vous disais que j'avais l'acheteur que vous cherchez ?
- Peut-on se rencontrer pour estimer votre bien ?
- Quels sont selon vous les points forts de votre bien ?

• **Les points faibles ?**

- Quel délai maximum vous laissez-vous pour vendre votre bien ?
- Pour quelle raison souhaitez-vous vendre ?
- Vous vendez pour racheter ?
- Êtes-vous le seul propriétaire ?

B- REBONDIR SUR LES OBJECTIONS DE VOTRE INTERLOCUTEUR

Lors de cette phase, l'idée sera de répondre aux objections par le questionnement.

Le propriétaire : Vous les agents immobilier, vous êtes tous les mêmes !

Vous : Je comprends, expliquez-moi votre dernière expérience avec un agent immobilier ? Que s'est-il passé ?

NB : il faut impérativement s'efforcer de poser des questions ouvertes, permettant au propriétaire de vous confier son projet. L'idée est de ne pas laisser le propriétaire s'installer dans une attitude négative du type :

- Non, je n'ai besoin de rien.
- Je souhaite vendre mon bien par moi-même.
- Je ne veux pas utiliser les services d'un négociateur immobilier.

Le questionnement est une technique puissante qui vous permettra de détecter les besoins et de lever les résistances de votre interlocuteur. Cela vous permettra de le fidéliser et d'obtenir des informations qui permettront de conclure la vente plus facilement.

LE PRIX



SECRET 24 : LA MÉTHODE POUR FAIRE BAISSER LE PRIX À VOTRE PROPRIÉTAIRE

Faire une ECM, c'est comparer les biens à vendre, vendus et invendus au bien du vendeur. Il faut réunir dans un dossier tous les biens ayant les mêmes caractéristiques que celui du vendeur. Pour cela, il faut imprimer les fiches des biens ayant les mêmes caractéristiques, sur différents portails immobilier, et ainsi lui montrer les véritables prix du marché. Votre ECM sera la base de votre estimation et servira de référence objective pour démontrer à votre propriétaire la véritable valeur de son bien.

es points essentiels à prendre en compte pour votre ECM sont le standing et l'emplacement des biens à comparer. Lors de la réalisation de l'ECM, vous n'aurez pas forcément de biens identiques. Il faudra donc choisir des biens de superficies différentes, puis déterminer un prix au mètre carré pour le secteur. Ensuite, vous réaliserez une projection du prix en fonction de la superficie du bien.

NB : Notez également que plus le bien est grand, plus le prix au m2 est faible, il faudra donc appliquer une petite décote sur le prix de votre ECM.

SECRET 24 : L'ARGUMENTATION POUR FAIRE BAISSER LE PRIX

Bien souvent, votre propriétaire exigera un prix supérieur à la valeur réelle de son bien. En tant que professionnel de l'immobilier, vous devrez faire en sorte de lui remettre les pieds sur terre. Ainsi, une fois votre ECM réalisée, et même si le prix est inférieur aux attentes du propriétaire, ne lui faites pas plaisir en acceptant de signer un mandat au prix qu'il souhaite. « Un bien trop cher est un bien qui ne se vendra pas ! »

Tout d'abord, demandez-lui qui lui a conseillé ce prix :

- Si c'est un autre agent immobilier qui lui a conseillé le prix, n'hésitez pas à dire que cet agent n'œuvre pas dans son sens. En effet, le niveau général des prix immobiliers étant baissiers, il perdra de l'argent s'il attend trop pour réajuster son prix.
- Si le bien est en vente depuis plus de 6 mois, sans qu'il n'y ait eu aucune offre d'achat, n'hésitez pas à lui dire qu'il a déjà perdu assez de temps et que de toute évidence le marché ne répond pas favorablement au prix. Montrez-lui que la mauvaise estimation qui a été faite de son bien ne lui a pas rendu service.
- Expliquez-lui que vous n'êtes pas le « béni-oui-oui » de l'immobilier, et que, contrairement aux autres agents immobiliers, vous n'êtes pas prêt à annoncer un prix élevé dans l'unique but de signer un mandat.

NB : En annonçant au propriétaire le vrai prix de son bien, vous démontrerez votre professionnalisme et vous vous démarquerez des autres agents immobiliers.



SECRET 25 : AVOIR LES ARGUMENTS DE BAISSÉ DE PRIX EN TÊTE



- Si vous acceptez de signer un mandat à un prix trop élevé, vous partirez d'une négociation beaucoup plus lointaine. Exemple 1 : Si le propriétaire veut 500 000 euros de son bien, et que vous l'estimez à 430 000 euros, vous devrez redoubler d'effort pour le convaincre de baisser son bien de 70 000 euros, jusqu'au prix cible. Exemple 2 : Si le propriétaire exige 500 000 euros de son bien et que vous l'estimez à 430 000 euros. Imaginons qu'un acquéreur fasse une offre au prix de 425 000 euros (une bonne offre). Votre propriétaire pourrait la refuser, en ayant l'impression de perdre 75 000 euros, alors qu'en réalité ce serait une offre faite à bon prix !

Il faut donc encore une fois lui annoncer la véritable estimation que vous faites du bien, et non pas le prix qui lui ferait plaisir. Les prix actuels de l'immobilier sont baissiers. Si le propriétaire met trop de temps à réajuster son prix à la baisse, il risque de perdre de l'argent. En prenant l'exemple du paragraphe précédent, le prix d'un bien valant 430 000 euros aujourd'hui pourrait ne valoir

que 420 000 euros 6 mois plus tard. Le propriétaire aura donc un manque à gagner de 10 000 euros. En période de baisse de prix, le propriétaire a toujours intérêt à réajuster le prix de son bien s'il ne souhaite pas perdre d'argent.



SECRET 26 : LUI EXPLIQUER QUE SON BIEN SERA UN BIEN HORS CATÉGORIE

Il faut expliquer au propriétaire qu'un bien trop cher est un bien qui ne se situera pas dans sa catégorie ! En effet, un bien surévalué sera en compétition avec des biens ayant une superficie plus importante, un meilleur emplacement ou un meilleur standing.

SECRET 27 : LUI EXPLIQUER QUE SON BIEN SERVIRA À VENDRE D'AUTRES BIENS

Il faut également expliquer au propriétaire qu'un bien trop cher servira à vendre d'autres biens.

Exemple : imaginons un acquéreur qui trouverait un bien qui serait moins cher que le votre, mais identique en termes de superficie et d'emplacement. Ce dernier aura l'impression de faire une excellente affaire en se portant acquéreur d'un bien identique au votre, mais moins cher ! Ainsi, votre bien servira à la vente d'un autre bien.

SECRET 28 : LA MÉTHODE PAR PALIERS

Si votre propriétaire insiste pour que son bien soit vendu au-dessus du prix du marché, mettez alors en place une négociation en plusieurs points :

- 1- Prenez le mandat au prix souhaité par le propriétaire.
- 2- Annoncez-lui que si au bout de 2 mois il n'y a ni appels, ni visites, il faudra baisser le prix.
- 3- Définissez avec lui à l'avance le montant de la baisse.
- 4- Assurez le suivi pendant cette période (votre propriétaire doit avoir confiance en vous, et sentir que vous êtes concernés par la vente de son bien).
- 5- Si votre propriétaire est d'accord sur le montant de la baisse, vous pourrez au bout de 2 mois lui demander de baisser son prix au niveau décidé.

Le propriétaire souhaite 290 000 euros de la vente son bien. Quant à vous, vous l'estimez à 250 000 euros. Validez avec votre propriétaire que dans 2 mois vous baisserez le prix à 270 000 euros, pour voir si le marché répond favorablement à ce prix. Si au bout de deux autres mois au prix de 270 000 euros, il n'y a toujours pas d'appels ni de visites, il faudra alors valider avec lui la baisse jusqu'au prix cible de 250 000 euros.

NB : Cette technique est intéressante car la baisse est validée à l'avance ! Cependant, elle ne fonctionne que si vous assurez parfaitement le suivi auprès de votre propriétaire. Notez qu'il faut souvent faire une baisse graduelle du prix, et comprendre qu'un propriétaire souhaite maximiser son investissement, donc soyez dans une attitude de compréhension

SECRET NUMÉRO 29 : FAITES DU TEMPS VOTRE ALLIER

Ne pas être trop pressé ! Pour qu'un propriétaire finisse par baisser son prix, il faut deux éléments : • qu'il comprenne que le bien est trop cher • qu'il vous fasse confiance

En assurant le suivi, et en lui expliquant régulièrement qu'il n'y a ni appels ni visites, vous atteindrez les deux objectifs cités ci-dessus. Il se rendra ainsi compte de la réalité du marché et vous fera confiance pour l'attention que vous lui aurez apportée. Alors faites du temps un allier, et comptez entre 3 et 4 mois pour que le propriétaire baisse son prix !

**L'ARGENT
EST
DANS
LE
SUIVI**





SECRET 29 : MÉTHODE POUR ÉVINCER LA CONCURRENCE

En étant appliqué et en vous impliquant dans votre activité, vous pourrez de manière simple et efficace transformer n'importe quel mandat simple en mandat exclusif ! À force de donner du service, vous vous démarquerez des autres agents immobiliers qui, dans la majorité des cas, n'assurent pas le suivi.

Si le mandat est cher, n'hésitez pas à le prendre ! En effet, lorsque le prix du mandat est trop élevé, les négociateurs immobiliers concurrents ont tendance à ne pas donner de nouvelles et à se concentrer uniquement sur les mandats exclusifs, ou les mandats au bon prix.

Cette négligence des agents immobiliers classiques sera une chance pour vous. Assurez le suivi et faites progressivement baisser le prix. Un propriétaire qui se sent écouté est un propriétaire qui vous suivra lorsque vous lui demanderez de baisser son prix. Alors n'hésitez pas à mettre en avant la qualité de votre suivi, et à demander au propriétaire si les autres agents immobiliers lui donnent satisfaction. Demandez-lui à quelle fréquence ils le contactent ? A-t-il des comptes-rendus de visite ? Les visites sont-elles régulières ?

Si votre interlocuteur répond négativement à ces propositions, n'hésitez pas à lui demander s'il est utile de continuer à travailler avec ce ou ces agents immobiliers, et devenez ainsi son unique interlocuteur. Vous transformerez alors un mandat simple en mandat exclusif.



SECRET 30 : GUIDER DE MANIÈRE IMPARABLE VERS LA SIGNATURE D'UN MANDAT EXCLUSIF

- Expliquez au vendeur que s'il opte pour un mandat simple, c'est l'acquéreur qui aura la maîtrise de la négociation (en effet, si le bien se trouve dans plusieurs agences, et souvent à des prix différents, l'acquéreur fera le tour de ces agences et fera une proposition en dessous du prix en pensant pouvoir négocier et mettre en compétition ces agences).
- S'il opte pour un mandat exclusif classique, c'est l'agence qui aura la maîtrise de la négociation (l'agence tient le propriétaire captif pour une durée minimale de 3 mois).
- S'il opte pour le mandat « Sécurité », c'est-à-dire le mandat exclusif PROMPTIMMO, c'est lui qui maîtrise la négociation, car il a la possibilité d'annuler le mandat à tout moment si le mandataire venait à ne pas respecter ses engagements.

En tant que mandataire **PROMPTIMMO**, vous devez vous engager sur les services suivants :

- 1 - Estimation du bien
- 2 - Promotion du bien sur un plan national
- 3 - Aide à l'agencement interne de l'appartement
- 4 - Sélection des acquéreurs solvables
- 5 - Présentation des potentiels acquéreurs déjà en portefeuille
- 6 - Organisation des visites
- 7 - Organisation des étapes de la vente
- 8 - Information régulière sur les visites effectuées
- 9 - Assurer le suivi et être force de proposition





SECRET 31 : TOUJOURS AMÉLIORER LA QUALITÉ DE SON STOCK

Améliorer la qualité du stock de bien, c'est réussir à faire baisser le prix au niveau du prix de marché. Et pour cela, il faut assurer sans cesse le suivi, et convaincre votre propriétaire. On ne le dira jamais assez : l'argent est dans le suivi !

SECRET 32 : COMMENT TOUJOURS AVOIR DES APPELS SUR VOS BIENS

Si pour un bien vous n'avez pas d'appels ou pas de visites, dans 99 % des cas c'est à cause du prix ! Alors ne vous affolez pas et prenez votre temps pour faire comprendre au propriétaire que le bien est trop cher.

Faire baisser le prix peut prendre du temps, alors accrochez-vous et astreignez-vous à une discipline quasi-militaire. Gardez le contact avec votre propriétaire, envoyez-lui des mails, des sms, ou passez-lui des appels (variez les plaisirs) ! Donnez-lui des informations sur les prix pratiqués dans le secteur, sur les nouveautés en matière d'immobilier, des informations sur les biens vendus, sur les prix, sur le marché etc.

Notez également que dans 95 % des cas, un bien mis en vente, sera vendu. Alors prenez le temps de négocier le prix, et vous vendrez le bien !

Exemple : Je travaille toujours sur votre bien, je continue à chercher des acquéreurs potentiels, je ne vous oublie pas. Cependant, je n'ai toujours pas d'appels, ni de visites pour votre bien en raison du prix qui reste élevé par rapport aux autres références du secteur.



SECRET 33 : COMMENT DÉMONTRER LA QUALITÉ DE VOTRE TRAVAIL ET RENFORCEZ VOS RELATIONS AVEC LE PROPRIÉTAIRE

Les comptes rendus de visite En cas de visites, n'hésitez pas à faire des comptes-rendus tous les jours s'il le faut ! Il s'agira d'expliquer au propriétaire les retours des clients, en étant le plus sincère et honnête possible.

Cela permet au propriétaire :

- d'être rassuré sur votre travail ;
- de comprendre les atouts et surtout les défauts de son bien.

Exemple : Bonjour, je me permets de revenir vers vous afin de vous faire un rapide retour, suite à la visite de cet après-midi. Selon les futurs acquéreurs, la salle de bain est un peu vétuste, le salon manque de luminosité, l'électricité est à refaire, le bien se situe au 6e étage sans ascenseur, l'immeuble est près de la nationale, le quartier ne leur plaît pas, ils n'ont pas eu le coup de cœur, etc.

En se basant sur les réflexions des visiteurs, le propriétaire comprendra que l'état de son bien nécessite une baisse de prix. Alors ne négligez pas le compte-rendu de visite.



LA PROSPECTION TERRAIN



Le porte à porte consiste à rencontrer physiquement vos interlocuteurs, et a pour objectif la signature de mandats. Vous devez visiter chaque maison de votre secteur, proposer vos services, et demandez des informations. Cette étape est primordiale pour l'obtention de mandats de qualité.

La prospection terrain vous permettra ainsi d'identifier les vendeurs potentiels et d'établir un premier contact. Vous allez ainsi améliorer la qualité et la quantité du stock de vos mandats, tout en déterminant qui est propriétaire, qui veut vendre, qui veut acheter, qui est locataire...

Toutes ces informations devront être classées afin de qualifier vos prospects. Notez que plus de 65 % des agents immobiliers ne prospectent pas ! C'est pourtant le nerf de la guerre.

Votre prospection terrain doit être régulière, elle vous permettra d'être connu et reconnu en tant qu'agent immobilier. Votre réussite dépendra essentiellement du nombre de personnes qui penseront systématiquement à vous lorsqu'ils parleront d'immobilier. La prospection directe va ainsi vous permettre d'obtenir des rendez-vous, et de vous faire connaître physiquement. Vous pourrez ainsi rendre palpable votre envie de donner du service, et détecter dans le même temps les besoins de votre client.

NB : Lorsque vous irez par exemple signer un mandat avec un propriétaire, profitez-en pour prospecter tout l'immeuble. Mettez vos interlocuteurs en confiance en leur expliquant que vous venez de signer un mandat avec une autre personne de l'immeuble.



SECRET 34 : LA TRAME DES NÉGOCIATEURS QUI RÉUSSISSENT

Elle se déroule en 5 étapes :

- Mettre en place le scénario.
- Se présenter.
- Détecter le besoin s'il existe.
- Laisser sa carte de visite.
- Prendre un rendez-vous le cas échéant.
- Et, enfin, qualifier le prospect.



SECRET 35 : LES ÉTAPES D'UNE PRISE DE MANDAT RÉUSSIE (PROSPECTION PHYSIQUE)

- «Je suis le nouveau conseiller immobilier et financier sur le secteur»
- « Je réalise une enquête de quartier»
- « Je recherche un bien pour un client acquéreur»
- N'hésitez pas à laisser un avis de passage dans l'immeuble.
- Vous pouvez également expliquer que vous vous présentez pour faire une re- lance après un dépôt de mailing dans une boîte aux lettres.

La méthode ARIRC Considérons un secteur de 3 000 boîtes aux lettres. Vous devrez diviser ce secteur en 6 parties. Chacune des sous-parties du secteur comprendra ainsi 500 boîtes aux lettres. Chaque semaine, il faudra prospecter ces 500 boîtes aux lettres, soit 100 boîtes aux lettres par jour. En agglomération, 100 boîtes aux lettres c'est entre 4 et 8 immeubles. Cette prospection s'étale donc sur des cycles de 6 semaines. Et toutes les 6 semaines, vous prospectez à nouveau chaque sous-partie du secteur.

NB : Rappelons que la prospection directe vous permet d'affirmer votre présence sur le terrain. Elle permet ainsi aux propriétaires de votre secteur de vous identifier en tant qu'agent immobilier. Cela permettra également aux prescripteurs (commerçants, gardiens d'immeubles, coiffeurs..) de vous indiquer d'éventuelles affaires.

La prospection terrain est la plus efficace en termes de qualité de mandat. Bien souvent, vous serez le premier à démarcher les clients, ce qui vous permettra de signer des mandats exclusifs. Rappelons que dans le cas d'un mandat exclusif, vous avez 80 % de chances de vendre le bien.

SECRET 36 : AVOIR LES CHIFFRES EN TÊTE POUR OPTIMISER VOTRE PROSPECTION

IL faut avoir quelques chiffres en tête. Faut-il changer de secteur et l'élargir ? Pas forcément.

Exemple : Sur un immeuble de 100 appartements il y aura statistiquement 6 ventes dans l'année ! Un secteur ne sera jamais utilisé. Soyez donc le premier à obtenir les mandats. Pour cela, il faut rencontrer et qualifier un maximum de prospects. Notez qu'une fois connu et reconnu en tant que professionnel de l'immobilier dans votre environnement immédiat, vous serez le reflet de votre agence immobilière. Un secteur bien travaillé c'est l'assurance de faire des ventes.





**LES RÉPONSES
AUX OBJECTIONS**

L'objection est une réaction verbale du client qui fait part de son désaccord. Lors de votre prospection vous serez certainement confronté aux objections de principe. Ces objections se produisent souvent en début de discussion, et sont souvent des a priori ou des jugements de valeur. Les objections peuvent cependant également exprimer un besoin d'éclaircissement.



SECRET 37 : LA MÉTHODE DE TRAITEMENT DES OBJECTIONS

LA MÉTHODE Une objection se traite en plusieurs étapes:

- **Accepter** : Je comprends, je vois...
- **Reformuler** : Si je comprends bien...
- **Isoler** : C'est la seule chose qui fasse que l'on ne travaille pas ensemble ?
- **Réponse à l'objection** : Si je vous disais que j'avais une solution !
- **Conclure** : Nous allons donc signer un mandat sécurité...





EXEMPLE D'OBJECTIONS

- Je n'ai pas le temps !

Quel est le moment idéal pour vous rappeler ? De combien de temps disposez-vous ?

- Ce n'est pas moi qui m'en occupe !

Qui est en charge de la vente du bien ? Quand puis-je joindre cette personne ?

- Les agents immobiliers, vous êtes tous les mêmes.

Quelle expérience avez-vous vécue ? Quels sont vos antécédents ?

- Vous êtes le 3e à m'appeler dans la journée.

Comment se sont déroulés les précédents échanges ?

- Cela ne m'intéresse pas !

Qu'est-ce qui vous intéresserait ?

- Je ne veux travailler que sur PAP.

Je comprends, mais pourquoi vous passer de 70 % des acquéreurs potentiels qui se trouvent sur les sites professionnels comme Seloger et Leboncoin ? L'idée serait de travailler de manière complémentaire en touchant 100 % des acquéreurs.

- Montrez-moi l'acheteur si vous l'avez !

Je comprends, mais il faut que je vois votre bien avant. Je ne peux pas faire visiter un bien que je ne connais pas.

- Mon agent immobilier est un ami.

Quel est le suivi que vous avez mis en place avec votre ami ? Eh bien devenons amis !

- Je travaille déjà avec un agent immobilier.

Quel est le suivi mis en place avec votre intermédiaire ? Etes-vous satisfait ?

- Je n'ai pas besoin de vos services.

Qui gère votre contrat ? Comment êtes-vous organisé ?

- Vous ne répondez jamais à nos attentes.

Qu'attendez-vous d'un agent immobilier ? Comment vous faciliter la vie ?

- Je ne vous connais pas !

C'est justement l'objet de mon appel...

- J'ai déjà signé avec un autre agent immobilier

Qu'est-ce qui a déterminé votre choix ? Quelles étaient vos attentes ?



success



INFORMATIONS ET CONTACTS

Tél.: 07 78 88 05 10 / 01 82 28 55 00

contact@promptimmo.fr

www.promptimmo.fr



Cliquez ici pour atteindre le lien

