



Ors-immobilier

FORMATION 6
PREPARATION D'UNE VENTE

I. LA PREPARATION GENERALE D'UNE VENTE

1. Connaître son bien techniquement
2. Avantages et freins
3. Connaître son secteur
4. Connaître le marché
5. Choix du RV et sens de la visite

2

CONNAÎTRE SON BIEN TECHNIQUEMENT

MAISONS

- Historique
- Servitudes
- Sol (Galeries...)
- Rénovation et travaux récents (chauffage, toiture..)
- Matériaux de construction
- Toutes les Taxes
- Coût du chauffage
- Puits? Source?
- Année de construction
- Motif de départ



3

CONNAÎTRE SON BIEN TECHIQUEMENT

TERRAINS

- Servitudes (passage, canalisation, câble EDF)
- Coût de la viabilité
- Coût des frais de notaire
- Coût adaptation de la villa au sol
- Coût chemin, branchement
- Texture du sol (remblai, roche, glaise)
- Est ce une division d'un ensemble plus grand?

4

CONNAÎTRE SON SECTEUR

- Les écoles, crèches, garderie
- Les commerces
- Les axes autoroutiers et ferroviaires
- Le coût des abonnements : péages...
- Loisirs

5

CONNAÎTRE LE MARCHÉ

- Etre capable de comparer les affaires sur un même secteur : prix, situation, critères
- Etre informé de ce que les autres agences vendent afin de soutenir ses propres arguments

Sources d'informations

- Les gratuits
- Les clients
- Les vitrines des autres agences

6

CHOIX DES LIEUX

- Choix du lieu de rendez vous : importance du trajet jusqu'à la maison
- Sens de la visite
- Lieu pour parler

7

LES AVANTAGES ET LES FREINS

- Faire la liste avec les + et les - de l'affaire
- Faire une liste de toutes les modifications ou évolutions possibles (chambre dans le garage, piscine intérieure dans la grange, agrandir séjour, recréer une salle de bain dans une chambre, aménager les combles.)
- Si freins rédhibitoires (train, autoroute, bruit, tracé TGV futur) mettre en avant le frein comme un avantage car prix très bas.

TRAVAIL SUR GRILLE PERSO

- Exercices sur 3 mandats chacun
- Grille à remplir et présentation aux autres de ses produits

II. PREPARATION PSYCHOLOGIQUE

1. Climat de confiance / propriétaire
2. Connaître les marges de négociation et la situation perso du vendeur
3. Monter un dossier suivi des visites
4. Entretenir la différence : image, marque, sérieux

GAGNEZ LA CONFIANCE DU VENDEUR

- Indispensable de créer un climat particulier entre le vendeur du bien et vous
- Au moment de l'offre d'achat sur le bien la différence avec d'autres agences se fera en fonction du lien établi avec le vendeur
- Que recherche t on ?
 - Montrer que nous avons travaillé le bien
 - Montrer que nous respectons la loi et les gens
 - Montrer que nous sommes sérieux et que nous avons de parole
 - Montrer que nous avons un réel suivi de nos affaires (travail de qualité)

11

CONNAÎTRE LA SITUATION PERSONNELLE DU VENDEUR

- Se tenir informé tout au long des visites ou entretiens téléphoniques de l'évolution personnelle du vendeur.
- Ne pas attendre l'offre d'achat pour prendre des infos sur sa situation
- S'il a déjà trouver autre chose, fait il un crédit relais?
- Ses éléments vous serviront au moment de la négociation
- **RAPPELEZ VOUS LA PHASE DE DECOUVERTE : elle s'applique aussi au vendeur**

12

CONNAÎTRE LES MARGES DE NEGOCIATION

- S'informer régulièrement de la baisse éventuelle
- Même si le vendeur ne veut pas signer d'avenant au mandat il peut à un moment donner être prêt à baisser : **faites lui donner un montant précis**
- **NE PAS ANNONCER LE PRODUIT NEGOCIABLE** au acheteur (cela le dévaloriserait)

13

MONTER UN DOSSIER AU VENDEUR

- Préparer tout au long de semaines ce qui vous servira au moment de la négociation :
 - Publicité imprimé sur les journaux
 - Les mouvement du site internet
 - Les annonces internet
 - Les copies des bons de visite
 - Les rapports que vous avez pu faire
 - Tout ce qui sert à marquer la différence avec les autres agences

14

ENTREtenir LA DIFFERENCE

- Utiliser les papiers à entête, les journaux NOBLIMO, les cartes de visites, tracts...tout ce qui crédibilise notre société
- Donner des plaquettes de présentation
- Parlez beaucoup au vendeur de nos spécificité
- OSEZ la différence
- Connaissez le concept NOBLIMO et soyez en fier

15

ENTREtenir LA DIFFERENCE

- Dans la prise de mandat (demander les documents)
- Soyez transparent dans votre discours et dans vos actions
- Ayez de la parole
- Entretenez avec votre vendeur des rapports réguliers (même sans visite)
- Faites des compte-rendus de visites
- Prenez le temps de passer le voir pour l'écouter et crée des liens

16
