

# Formation Continue

*Pour les professionnels de  
l'immobilier*

*(Par Lilian Rivière formateur déclaré)*

**FORMATION IMMO.BLOG**

# La visite

# a) La préparation

# La préparation

- Propriétaires absents ou discrets.
- Gestion des animaux.
- Bien propre et désencombré.
- Lumière naturelle optimisée.



# b) Le coup de Fil

# Le coup de Fil

L'acquéreur appelle et vous propose de visiter tel bien....

Que Faire?



# Le coup de Fil

- Recherche des besoins et validation du potentiel d'achat, prêt, maison déjà vendue, visite avec tous les acheteurs etc ...
- On crée le prospect, on lui vendra peut être autre chose
- S'assurer de la présence de tous les décisionnaires pour la visite.

# Le coup de Fil

- Pourquoi s'assurer de la présence de tous les décisionnaires?
- Si vous arrivez à créer le coup de cœur avec un client acquéreur, en rentrant chez lui, il sur vendra le bien auprès du deuxième décisionnaire, de fait, lors de la deuxième visite, il sera déçu.



# c) La rencontre

# La rencontre

- \* **Finalisez la recherche des besoins et analysez vos acquéreurs (soncas)**

*Énergie maximum dans l'observation et l'écoute du projet, il faut chercher l'étincelle dans leurs yeux.*

# La rencontre

- \* **La phase la plus importante de votre activité! La découverte acquéreur ...**
- \* **Vous ne pourrez pas créer un climat de confiance avec un acquéreur comme avec un vendeur (du fait que vous passez moins de temps avec lui). Sauf à partir de cette phase qui est donc primordiale et rapide.**
- \* **Votre visite sera donc peut-être différente et les biens à présenter aussi ;-)**

# La rencontre

- \* **Le client arrive et vous dit « on vous suit »**
- \* **Mettez un rythme en place**
- \* **Prenez deux trois minutes pour refaire la découverte des besoins.**
- \* **Vous m'avez dit au tel que... mais rafraichissez moi la mémoire, que recherchez vous, de quoi se compose la maison de vos rêves? (au tel, vous n'en aviez qu'un, là ils sont deux)**

# d) Le trajet

# Le Trajet

1 : Sympa , Courtois

2 : Véhicule propre, conduite calme, pas de tel au volant, *clients stressés*.

3 : Ne jamais Critiquer ou dévaloriser un bien.

4 : **Ne Jamais Parler de vous (ce que vous avez vendu)**

5 : Ne jamais parler du bien pendant le trajet ou d'essayer de le vendre pendant le trajet.

6 : Je décris le bien en arrivant devant le bien avec EEI.

7 : Je viens de vous décrire la maison dans son ensemble, à présent je vais vous laisser découvrir.

# e) Le sens de visite

# Le sens de visite

**Dans quel sens faire visiter un bien?**





# Le sens de visite

**On commence par une bonne première impression et  
on termine sur un point fort!!**

# Le sens de visite

Au fur et à mesure de la visite, on valide par des petites questions:

Jusque là, c'est plutôt pas mal?, ça correspond à vos critères?

*Pensez à la star sur M6*

On ne parle ni trop ni pas assez , il faut laisser la place à la projection et l'observation tout en faisant vivre la visite.

# Le sens de visite

**A la fin de la visite, n'hésitez pas à proposer à vos clients:**  
*vous voulez revoir certaines pièces? Je vous laisse vous projeter un peu?*

**Puis,**

*Vous avez fait le tour?*

Jamais de conclusion devant les vendeurs, ni de prix etc ....

# La ruse Formationimmo.blog

## Si possible, privilégier la journée visite!

Promener ses clients l'après midi, leur montrer plusieurs biens avec la ruse « Fib ». *(cela permet de comprendre les prix du marché, amène un climat de confiance et pousse à la vente)*

ordre des maisons: ??????????????????????

# La ruse Formationimmo.blog

✓ ordre des maisons:

1- moyen

2- cata

3 - le plus proche des critères ou coup de cœur

4- moyen confortant le coup de coeur

# f) La proposition d'achat

# La proposition d'achat

## Le closing !

A la sortie de la visite, poser des questions aux acquéreurs. Vous plaît-elle? ou vous convient-elle ?...

### **Questions fermées**

Si il y a eu plusieurs visites, préférez: entre les deux laquelle préférez vous, la 1 ou la 2 ?

Il faut les amener à parler de prix... quand on parle de prix c'est que tous les éléments sont validés!

Et là il faut passer la casquette mi homme de loi / mi vendeur.



# La proposition d'achat

Il faut expliquer tout le processus d'une vente, étape par étape, gagner la confiance, montrer qu'ils ont affaire à un pro. (*compromis, rétractation, banque, diag*)

Et expliquer bien sûr que cela démarre par le fait de **se positionner** sur le bien.

Les arguments : ils vont bloquer les vendeurs, c'est l'occasion de savoir si leur prix passe, qu'ils ont enfin terminé les recherches...



# Les étapes d'une vente:

Délais  
préemption  
Safer et Mairie  
2 mois à l'issue  
du Compromis

Maisons, Apparts  
etc...

Proposition  
d'achat

Conseil:  
Max 10 jours

Compromis  
de vente

Délais de rétractation  
(uniquement pour l'acquéreur)

10 jours

Levée  
Des conditions

Acte

1 mois pour le dépôt  
Du dossier financier

15 jours  
Pour  
acceptation  
+ 15 jours  
pour  
recevoir les  
offres

11 jours pour  
retourner les  
offres +  
déblocage  
des fonds

2 MOIS (à l'issue des quels, rétractation ou on continue)

3 MOIS (entre le compromis et l'acte)

1,5 mois à 2 mois (entre le compromis et l'acte)

Avec financement

Sans financement

Maison,  
Appart,  
Etc  
(sauf terrain à  
bâtir)

# Les étapes d'une vente:

Délais  
préemption  
Safer et Mairie  
2 mois à l'issue  
du Compromis

## Terrains

Proposition  
d'achat

Conseil:  
Max 10 jours

Compromis  
de vente

Dépôt  
Permis de  
construire

Acceptation Permis  
Et dépôt du dossier  
financier

Acte

Délais de rétractation  
(uniquement pour l'acquéreur)

Terrain lotissement 7 jours  
Terrain 0 jour

2 à 3 mois pour le dépôt  
Du permis de construire

2 mois pour  
l'acceptation  
du permis + 1  
mois pour le  
recours des  
tiers

Financement  
Déblocage  
de fonds  
etc...

5 à 6 mois (pour le permis et le dépôt dossier financier)

7 à 8 mois (entre le compromis et l'acte)

Avec financement

Ou

Sans financement

Terrain à  
bâtir

# Formation Continue

*Pour les professionnels de  
l'immobilier*

*(Par Lilian Rivière formateur déclaré)*