



[Mike présente lifehome](#)

Objectif :

A travers cette présentation, votre interlocuteur va avoir une vision précise de votre prestation de service. Le but est d'anticiper les objections et de lui donner envie de vous confier son bien à la vente, soit en mandat « Exclusif », soit en mandat « simple ».

Astuces pratiques :

Afin de rendre ce moment ludique et interactif pour tous, je vous conseille vivement de multiplier les questions ouvertes, fermées et miroir. De plus, cette approche vous permettra de traiter les objections progressivement.

Utilisez des questions tel que : ***« Que pensez-vous de ce service ? Est-ce que cela correspond à vos attentes ? Quelles sont vos attentes concernant ce sujet ?***

1- La transition :

Vous venez de terminer la visite du bien et vous avez déjà des informations concernant les attentes de votre client, il est maintenant temps de présenter en détail vos services. Vous pouvez par exemple dire :

« Maintenant que je viens de visiter votre bien avec ses différents atouts et que vous m'avez expliqué votre projet qui est sérieux, je vous confirme mon vif intérêt à commercialiser votre bien. Connaissez-vous lifehome ? »

2- La présentation « Plaquette page 1 et 2:

Qui sommes-nous ?

Un réseau qui coopère, à taille humaine



La coopération c'est quoi ?

La coopération est un mode d'organisation qui permet à des individus ayant des intérêts communs de travailler ensemble avec le souci de l'objectif général. Nous partageons notre réussite, pour cela, nous nous sommes engagés à reverser 1% de notre bénéfice à une association caritative (aide au logement).

Un consultant **indépendant**, ça change tout

Disponibilité / Suivi / Réactivité

Un engagement de **services**

90 jours d'essai
Vivez **autrement** l'immobilier

Lifehome est un réseau de consultants projets indépendants, inspiré des modèles coopératifs. J'ai à ce titre pris l'engagement de coopérer avec l'ensemble des professionnels de l'immobilier.

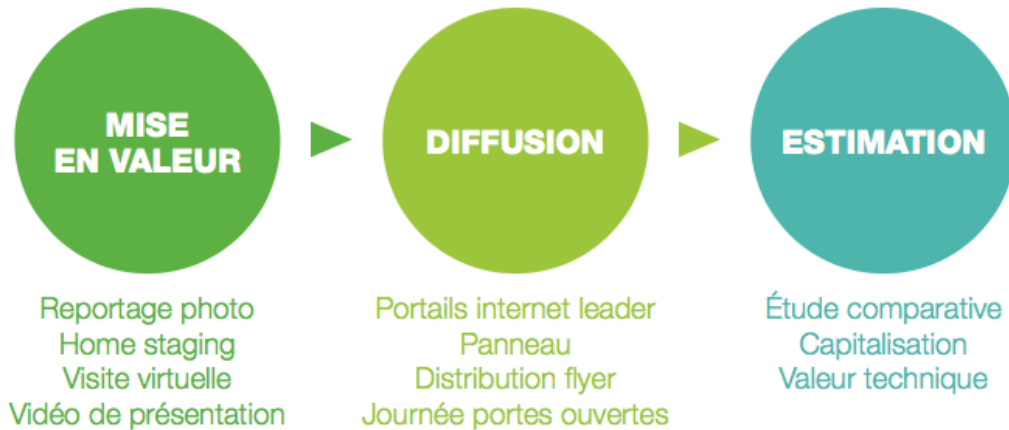
En résumé, si j'ai votre bien à vendre et qu'un professionnel de l'immobilier me contacte car il a un client, nous partagerons les honoraires en cas de vente.

L'enseigne reverse 1% de son bénéfice à une association caritative en lien avec le logement.

Comme je vous l'ai indiqué, je suis indépendant. J'ai donc une obligation de résultat puisque je n'ai pas de salaire fixe. Mon unique rémunération est celle que je perçois lorsque je vends votre bien.

Je serais votre seul et unique interlocuteur et je m'engage à être disponible et réactif jusqu'au jour où vous recevrez votre chèque.

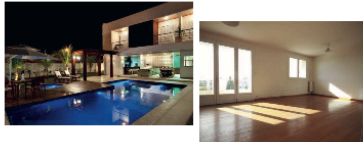
Une stratégie personnalisée



A votre avis, comment faut-il s'y prendre pour réussir à vendre votre bien aujourd'hui ? (Laisser répondre avant d'argumenter)

Pour ma part, je pense qu'il y'a trois éléments permettant de vendre au mieux votre bien : La mise en valeur, la diffusion et l'estimation.

Une mise en valeur
unique



- Reportage photographique format web
- Aménagement virtuel (sols, murs, mobilier...)
- Remise du guide du vendeur
- Coopération avec l'ensemble des professionnels de l'immobilier

*Tout d'abord, la **MISE EN VALEUR** que je vous propose se fera à travers un reportage photographique de qualité, intégrant des photos de l'intérieur, de l'extérieur mais également de l'environnement car c'est ce que nos acheteurs apprécieront en premier.*

Nous proposons également à nos acheteurs **l'aménagement virtuel** afin de les aider à se projeter dans votre logement s'ils souhaitent effectuer des travaux (Peinture, mobilier, sol, ...).

Ensuite il est important de communiquer efficacement afin de faire savoir que ce bien est à vendre. Notre positionnement **DIFFUSION** s'articule autour de 3 axes :

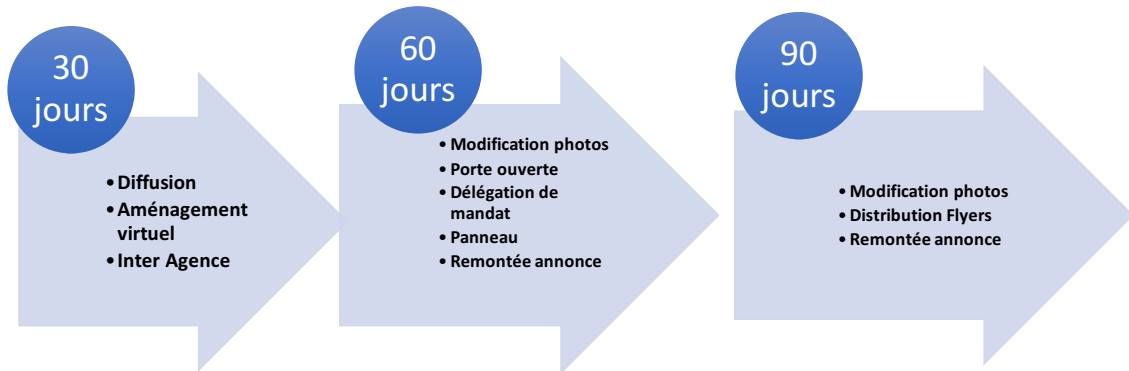
- La diffusion sur les 50 portails Internet leader dont (**Announce or seloger, leboncoin, figaro immo, logic immo,...**) [montrer la fiche des sites](#)
- La coopération avec les autres agences (il sera noté dans notre annonce que nous coopérons)
- La clientèle locale avec la possibilité d'apposer un panneau « A VENDRE » ainsi que la distribution de TRACTS.

Nous proposons une offre **CLASSIC** et l'autre **PREMIUM** qui accompagnent nos mandats **SIMPLES** ou **EXCLUSIFS**.

Connaissez-vous la différence entre un mandat simple et un mandat exclusif ?

Chez nous, le mandat exclusif associe nos services Premium de **MISE EN VALEUR** et **DIFFUSION** ainsi qu'une **stratégie d'Action** sur 90 jours :

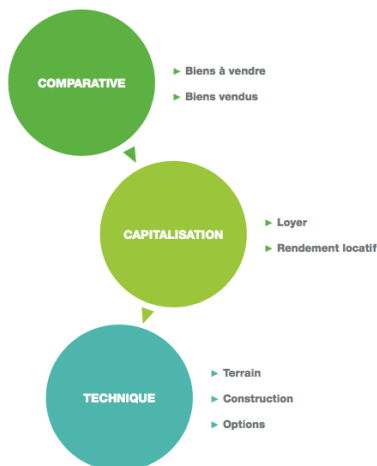
- Mise en avant plus importante sur certains portails de diffusion (Seloger avec les **BOOST ALERTES**) et **LOGIC IMMO** avec une visibilité en tête de liste
- Géolocalisation sur Internet afin de cibler au mieux les acquéreurs potentiels
- Organisation d'une matinée porte ouverte
- Etc,...(Vous pouvez proposer vos propres services)



Il est important à ce stade de s'assurer que notre interlocuteur valide nos services en le questionnant simplement : « *Pensez-vous que cela suffise afin de réussir à vendre votre bien ?* »

3- La présentation « Plaque page estimation:

Une méthode
d'évaluation **précise**



Enfin, sachez que le prix de présentation est également un élément important dans une vente. C'est pour cela que nous proposons une méthode d'évaluation précise intégrant 3 méthodes :

- La méthode **COMPARATIVE** qui met en perspective le **marché apparent** (c'est-à-dire les biens à vendre actuellement) et les **biens vendus** dernièrement

- La méthode par **CAPITALISATION** qui utilise l'approche par le rapport locatif
- La valeur **TECHNIQUE** qui additionne la valeur du foncier et celle de la construction

Astuce : Pensez à faire valider la méthode par une question.

Exemple : Pensez-vous que cette méthode soit correcte ?

4- La présentation des tarifs

Barème TTC honoraires lifehome immo immobilier traditionnel et ancien

Applicable à compter du 1^{er} septembre 2018

Il est précisé que dans le cadre de délégation de mandat consentie par un autre professionnel de l'immobilier le barème applicable reste celui de l'agence titulaire du mandat.

À charge vendeur sauf convention contraire précisée dans le mandat

PRIX DE VENTE NET	MANDAT SIMPLE «CLASSIC»	MANDAT EXCLUSIF «PREMIUM»
	Taux	Taux
de 0 à 20 000 €	forfait à 2900 €	forfait à 2700 €
de 20 001 à 30 000 €	forfait à 3700 €	forfait à 3500 €
de 30 001 à 50 000 €	10,5 %	9,5%
de 50 001 à 75 000 €	9,5 %	8,5%
de 75 001 à 100 000 €	8,5 %	7,5%
de 100 001 à 125 000 €	8 %	7%
de 125 001 à 150 000 €	7,5 %	6,5%
de 150 001 à 200 000 €	7 %	6%
de 200 001 à 250 000 €	6,5 %	5,5%
de 250 001 à 400 000 €	5,5 %	4,5%
+ de 400 000 €	5%	4 %

Nous proposons une remise de 1% sur nos honoraires pour les clients choisissant le Mandat exclusif PREMIUM, ceci afin de leur faire bénéficier d'un prix NET VENDEUR plus important. Nous avons 3 fois plus de chance de vendre un Mandat exclusif en moins de 90 jours, c'est pourquoi nous pouvons faire cette offre.

TRAITEMENT DES OBJECTIONS :

Pensez à traiter méthodiquement chaque objection selon une méthode simple :

1- Accepter

Ex : Je comprends parfaitement votre inquiétude qui est légitime, je pense que j'aurai la même réaction que vous si j'étais à votre place.

2- Isoler

Est-ce le seul point qui nous empêche de travailler ensemble ?

3 : Conclure

Utiliser le questionnement miroir avant de conclure : « Voyez-vous une solution ? »

Sinon, il faudra argumenter : « Voilà ce que je vous propose, ... ».

Vous voilà fin prêt, bon rendez-vous !