

PRISE DU MANDAT EXCLUSIF



**BIENVENUE CHEZ
PROMPTIMMO**

DISPONIBILITÉ, SIMPLICITÉ, EFFICACITÉ

PRISE DU MANDAT EXCLUSIF



/// INTRODUCTION 03

1. QUELQUES STATISTIQUES 04

/// MANDAT EXCLUSIF EN PORTEFEUILLE 04

/// EXCLUSIVITÉ = EFFICACITÉ 04



2. LA DÉCOUVERTE VENDEUR 04

/// S'IL EST PRESSÉ 04

/// SI VOUS ÊTES LE PREMIER À LE DÉMARCHER 04

/// S'IL PEINE À VENDRE LE BIEN 05



3. VOTRE ATTITUDE 05

/// RÉCLAMEZ DES PREUVES D'ENGAGEMENT 05

/// MONTREZ VOTRE DÉVOTION 05

/// DIDACTIQUE ET LEADERSHIP 06



4. L'EXCLUSIVITÉ EN PLUSIEURS TEMPS, ASSUREZ LE SUIVI ! 07

/// SOYEZ PERSÉVÉRANT 07



5. L'INTÉRÊT DE LA PROSPECTION TERRAIN 08

/// ÊTRE LE PREMIER À SIGNER LE MANDAT 08

/// DES MANDATS EXCLUSIFS VIA VOS APORTEURS D'AFFAIRES 08

/// FAITES CIRCULER LE BRUIT QUE VOUS NE TRAVAILLEZ QU'EN MANDAT EXCLUSIF 08



6. COMMENT ARGUMENTER EN FAVEUR DE L'EXCLUSIVITÉ ? 08

/// TROP DE VISIBILITÉ TUE LA VISIBILITÉ 09

/// VOS HONORAIRES EN POURCENTAGE 09

/// ESTIMATION DU PRIX 09



7. LE MANDAT SÉCURITÉ, LE MANDAT EXCLUSIF PROMPTIMMO 10

/// AVANTAGES POUR LE PROPRIÉTAIRE 10

/// COMMENT PROPOSER LE MANDAT EXCLUSIF ? 11

/// PROPOSER LE MANDAT 11

DOSSIER D'ESTIMATION

FEUILLE DÉCLENCHEMENT DU PROCESSUS D'OFFRE D'ACHAT

/// INTRODUCTION



Dorénavant, vous ne prendrez plus aucun mandat simple ! Cela va sûrement vous sembler étrange, mais à partir de maintenant, vous ne devez plus prendre aucun mandat simple ! Vous êtes à présent aguerris, vous savez prospecter, et vous commencez à faire vos premières ventes. Ce que nous allons chercher à présent, c'est l'efficacité. Vous ne devez plus travailler dans la masse, mais vous devez commencer à œuvrer dans le détail ! Vous devez maintenant agir dans la finesse et ne plus rechercher que de l'exclusivité !

« **Je ne veux pas de mandat exclusif !** » Voilà ce que l'on entend très souvent de la bouche d'un vendeur lorsqu'un agent immobilier lui propose l'option du mandat exclusif. En France, le mandat exclusif ne représente que 20% des mandats signés. Dans les pays anglo-saxons, il représente plus de 95% ! Pourquoi une telle différence ?

Il y a deux explications majeures :

- 1/ Les Français privilégient le mandat simple pour conserver leur liberté et ainsi éviter de se retrouver pieds et poings liés avec une agence inefficace.
- 2/ Mais surtout, les particuliers n'accordent plus leur confiance aux agences immobilières et préfèrent cumuler les mandats simples dans l'espoir que l'un des professionnels mandatés tire son épingle du jeu.

Dans toute l'approche que nous allons développer, nous expliquerons comment palier aux deux points précédemment énoncés.

En premier lieu, avec la signature du mandat sécurité **PROMPTIMMO**. Ce mandat évite au propriétaire de se retrouver pieds et poings liés, puisqu'il a la possibilité d'annuler le mandat à tout moment si le mandataire ne respecte pas l'un des engagements qualité **PROMPTIMMO**.

Ensuite, nous vous expliquerons comment démontrer au propriétaire que le fait de choisir plusieurs agences pour un même bien n'est pas une solution judicieuse.





1. QUELQUES STATISTIQUES

/// MANDAT EXCLUSIF EN PORTEFEUILLE

Aujourd'hui, près de 80 % des propriétaires qui souhaitent vendre leur logement en passant par une agence immobilière optent pour le mandat « simple ». Ceci induit que 20 % des biens en portefeuille sont des mandats exclusifs ! Donc à ce stade, vous devriez vous aussi avoir au minimum un nombre de mandats exclusifs équivalent ! Bien entendu, l'objectif sera de dépasser ce pourcentage et, pourquoi pas, d'avoir exclusivement des mandats exclusifs ! Prenez le temps d'y réfléchir, et demandez-vous ce que pourrait être votre chiffre d'affaires si vous aviez uniquement des mandats exclusifs !

/// EXCLUSIVITÉ = EFFICACITÉ

Alors que les mandats exclusifs ne représentent que 20 % des mandats d'une agence, on s'aperçoit que **sur 100 ventes réussies par une agence immobilière, 40 sont issues d'un mandat exclusif**. Le constat est flagrant : le mandat exclusif est bien plus performant que le mandat simple. Alors vous aussi prenez le cap de la performance et soyez orienté prise de mandat exclusif !

2. LA DÉCOUVERTE VENDEUR

Pour maximiser vos chances de signer un mandat exclusif, vous devez déterminer les dispositions dans lesquelles se trouve votre vendeur.

/// S'IL EST PRESSÉ :

Si par exemple il est pressé, et motivé, n'hésitez pas à lui proposer le mandat exclusif d'entrée de jeu. Pour déterminer si votre interlocuteur est pressé, demandez-lui dans quel délai il souhaite vendre son bien. Une fois qu'il vous aura indiqué le délai (3 mois, 5 mois, 9 mois...), vous devrez expliquer votre plan d'attaque et expliquer par la même occasion le fait que vous signerez avec lui un mandat sécurité Promptimmo pour lui garantir de vendre dans le délai souhaité.



/// SI VOUS ÊTES LE PREMIER À LE DÉMARCHER

Si vous êtes le premier à démarcher votre propriétaire, n'hésitez pas également à lui proposer d'emblée le mandat exclusif. En effet, un mandat exclusif se vend plus rapidement qu'un mandat simple. En effet, le propriétaire sera plus enclin à appliquer le prix du bien suggéré par un unique agent immobilier plutôt qu'une multitude de prix farfelus proposés par des négociateurs souhaitant simplement prendre un mandat à n'importe quel prix. Dans ces conditions, le propriétaire est souvent tenté de vendre au prix le plus haut, ce qui, de facto, retarde la vente du bien, et se solde bien souvent par une perte en capital pour le propriétaire. En effet, en cas de prix baissier, plus la vente s'éternise, plus le propriétaire perd de l'argent.



/// S'IL PEINE À VENDRE LE BIEN



Si votre vendeur peine à vendre son bien depuis plusieurs mois, en reprenant le mandat, expliquez-lui le changement de stratégie que vous allez opérer, expliquez-lui que vous partez sur un nouveau prix, une nouvelle annonce, une nouvelle publicité, un nouveau mandat, et donc un mandat exclusif.

Expliquez-lui qu'à présent on change de stratégie et que l'on se concentre sur le contrôle de l'image du bien. Plus question d'avoir un bien sur plusieurs sites, à des prix différents, ou dans des agences différentes. Vous prenez les choses en main, et vous le faites savoir à votre propriétaire.



3. VOTRE ATTITUDE

/// RÉCLAMEZ DES PREUVES D'ENGAGEMENT

À présent, vous ne devez plus considérer la relation avec votre propriétaire de manière déséquilibrée, vous ne devez plus simplement être satisfait qu'il veuille bien vous signer un mandat. Désormais, vous lui demandez des preuves d'engagement, et quel meilleur engagement que celui de l'exclusivité ?

Vous recherchez dorénavant la réciprocité : vous avez maintenant parfaitement intégré la notion de service et souhaitez accompagner vos clients de la manière la plus parfaite qui soit.

Un peu comme en amour, deux amants s'accorderont une fidélité sans faille pour concrétiser leur idylle et aller le plus loin possible ensemble. Et bien ici, c'est pareil, demandez à votre propriétaire de vous rester fidèle en vous signant un mandat exclusif !

/// MONTREZ VOTRE DÉVOTION

Pour proposer le mandat exclusif, votre propriétaire doit à présent ressentir votre envie de donner du service dès les premières secondes de votre entretien, c'est primordial ! Vous devez être dans un total dévouement, et le fait d'exprimer votre volonté de vous mettre à son service sera la clef de la réussite de la signature.

NB : Ces stratégies ne peuvent fonctionner que si votre suivi est impeccable et régulier. Il vous faudra dorénavant dès les premiers échanges faire preuve de professionnalisme et démontrer votre envie de donner du service.



/// DIDACTIQUE ET LEADERSHIP

Apprenez maintenant à pitcher votre plan d'attaque ! On ne rappellera jamais assez l'importance d'être didactique dans votre démarche et d'expliquer constamment à votre interlocuteur les étapes de ce que vous allez lui apporter.

N'hésitez pas à faire des focus sur des points que vous développerez, parlez-lui par exemple du déroulement d'une signature notaire, et rassurez-le sur votre présence... Expliquez-lui le déroulement d'une visite, et le fait que vous préférez qu'il ne soit pas présent pour laisser la parole libre au visiteur... Quoi que vous disiez, faites la démonstration de votre professionnalisme et montrez que vous aurez le contrôle sur les différentes situations rencontrées.

Efforcez-vous sans cesse de projeter votre interlocuteur vers l'étape suivante, parlez-lui du moment où le bien sera vendu, de la première visite, des premiers rendez-vous de suivi, des premiers comptes rendus...

PARLEZ DE VOS ACTIONS

- 1/ Expliquez à votre propriétaire la liste des actions que vous mettrez en place avec lui.
- 2/ Présentez-lui les supports de communication utilisés.
- 3/ Définissez avec lui le planning des prochains rendez-vous de suivi.
- 4/ Définissez avec lui les modalités de remise des clefs pour les visites.
- 5/ Définissez avec lui le fait que vous souhaitez ou non qu'il soit présent lors des visites.
- 6/ Expliquez-lui que vous présenterez le bien à votre clientèle déjà en portefeuille.
- 7/ Décrivez-lui la fréquence du planning de baisse du prix que vous définirez ensemble afin d'atteindre graduellement le prix cible.
- 8/ Expliquez-lui dans le détail les services sur lesquels vous vous êtes engagés dans le cadre du mandat exclusif Promptimmo.
- 9/ Pitcher les avantages Promptimmo (prix, suivi, acquéreur solvable...)
- 10/ Expliquez-lui le suivi que vous allez réaliser.
- 11/ Expliquez-lui que vous sélectionnerez les acquéreurs solvables.
- 12/ Expliquez-lui qu'il n'aura plus à se déplacer pour les visites.
- 13/ Parlez-lui de vos partenariats (notaire, diagnostiqueurs, courtiers en prêts...)
- 14/ Parlez-lui de vos succès et réalisations.
- 15/ Installez votre leadership en expliquant que vous prenez les choses en main.
- 16/ Expliquez-lui dans le détail votre plan d'attaque.
- 17/

PROPOSEZ-LUI UN AGENDA :

- 1/ N'hésitez pas à réaliser un compte rendu le lendemain de la prise de mandat pour annoncer votre prix.
- 2/ Validez avec lui le texte de l'annonce publiée, et les photos sélectionnées 3 jours plus tard.
- 3/ Faites un premier compte rendu sous 8 jours pour faire le point sur les premiers retours ou l'absence d'appels.
- 4/ Expliquez que vous ferez un premier compte rendu sous 20 jours si absence de visite.
- 5/ Rendez-vous en face à face obligatoire après 30 jours si la vente n'est pas conclue, pour discuter notamment du prix.
- 6/ Expliquez-lui que vous le contacterez toutes les semaines ou tous les 10 jours pour faire un point avec lui.
- 7/ Expliquez-lui que tous les mois vous ferez un point sur les prix avec lui afin de valider que son bien se situe toujours dans les prix du marché.
- 8/



PARLEZ SANS CESSER DE VOS SUCCÈS

Pour emporter l'adhésion de votre clientèle, vous devrez sans cesse parler de vos succès et de vos réussites. De vos mandats simples, des mandats exclusifs, de vos ventes, des offres d'achat, des compromis, des familles que vous avez aidées à concrétiser leur projet. Parlez des clients qui vous ont fait confiance, du notaire avec qui vous travaillez. Et n'oubliez pas de préciser que cela a été possible grâce à la signature d'un mandat exclusif.

4. L'EXCLUSIVITÉ EN PLUSIEURS TEMPS, ASSUREZ LE SUIVI !

/// SOYEZ PERSÉVÉRANT



Néanmoins, comme en amour, si vous ne réussissez pas à séduire votre propriétaire dès la première rencontre, et qu'il continue à subir les assauts d'autres prétendants, tenez bon et gardez le cap... Les autres se fatigueront avant vous ! Soyez cet amant infatigable qui montrera toutes ses preuves d'amour, et qui finira par remporter le cœur de sa belle. Prenez votre mal en patience et faites vos preuves jusqu'à la signature du mandat exclusif. Transformez un mandat simple en mandat quasi-exclusif

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 apportent satisfaction. Demandez-lui à quelle fréquence ils le contactent ? A-t-il des comptes rendus de visites ? 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.





5. L'INTÉRÊT DE LA PROSPECTION TERRAIN

/// ÊTRE LE PREMIER À SIGNER LE MANDAT

L'intérêt de la prospection terrain sera pour vous le fait d'être le premier sur un mandat. En étant le premier, vous augmenterez vos chances d'être le seul à gérer le mandat. Alors, lorsque ce sera le cas, verrouillez le mandat et proposez le mandat sécurité Promptimmo. Notez qu'une fois que vous avez signé votre mandat, il ne doit plus jamais être question de revenir dessus ou d'en rediscuter les termes.

AVANTAGES

Nous l'avons dit précédemment, en étant le premier à signer le mandat vous pourrez :

- Proposer une estimation au prix de marché.
- Augmenter vos chances de vendre le bien.
- Proposer une stratégie de commercialisation à votre propriétaire.
- Fidéliser votre propriétaire.

/// DES MANDATS EXCLUSIFS VIA VOS APORTEURS D'AFFAIRES

Tissez-vous un réseau d'apporteurs d'affaires conséquent ! Ces personnes doivent vous recommander et vous permettre de créer une vraie base engendrant de manière automatique des mandats exclusifs.

/// FAITES CIRCULER LE BRUIT QUE VOUS NE TRAVAILLEZ QU'EN MANDAT EXCLUSIF

Lors de votre prospection terrain, expliquez que vous travaillez de préférence en exclusivité. Expliquez que l'exclusivité vous garantit d'être le seul à vendre le bien et que par conséquent, les efforts produits seront bien plus importants. En effet, il serait risqué pour vous de démarrer une stratégie massive de communication, pour vous voir subtiliser la vente par un autre vendeur. **Travailler en exclusivité, c'est la garantie de plus d'implication de la part du vendeur et d'une vente faite dans les meilleurs délais ! Expliquez que vous fournirez ainsi un travail personnalisé à votre clientèle.**



6. COMMENT ARGUMENTER EN FAVEUR DE L'EXCLUSIVITÉ ?

Une plus faible implication des agences immobilière fait partie des inconvénients les plus fréquemment cités dans le cas d'un mandat simple. En effet, sachant pertinemment que le bien en question est confié à plusieurs agences et que la commission peut lui échapper, un intermédiaire s'investira probablement moins dans une vente à mandat simple que dans une vente à mandat exclusif. Imaginez que vous demandiez à cinq peintres de peindre successivement votre maison, et que vous leur annonciez qu'un seul des cinq sera payé. Il est clair que l'investissement ne sera pas maximum.



Autre argument découlant du précédent : « le délai d'une vente est de 98 jours en moyenne, tous types de mandats confondus ». Cependant « un bien en mandat simple se vend en moyenne en 110 jours, contre 72 jours en mandat exclusif ». Vous devrez donc expliquer à votre propriétaire que, s'il veut vendre vite, il aura tout intérêt à vous signer un mandat exclusif.

Explication : la gestion est bien plus simple avec un seul interlocuteur, que ce soit pour l'organisation des visites, la remise des clefs ou la négociation d'un prix juste.

/// TROP DE VISIBILITÉ TUE LA VISIBILITÉ

Expliquez à votre propriétaire qu'il ne démultipliera pas ses chances en proposant le bien dans plusieurs agences. En effet, **PROMPTIMMO** assure déjà une publicité nationale sur tous les principaux médias, et le fait que d'autres agences publient leurs biens en même temps et à des prix différents ne ferait qu'écorner l'image du bien. Un bien omniprésent sur internet donnera l'impression que le bien a du mal à se vendre. Expliquez au vendeur que le bien deviendra un bien usé. Les acheteurs se diront qu'un bien de qualité ne nécessite pas l'intervention d'autant d'intermédiaires.

NB : S'il vous dit que les autres agences ont peut-être une clientèle en portefeuille, expliquez-lui que si c'était le cas, elles auraient déjà présenté leurs acquéreurs depuis longtemps.

Ainsi, vous l'aurez compris, vous devez verrouiller votre relation client et dissuader votre propriétaire de faire appel à d'autres agences.

/// VOS HONORAIRES EN POURCENTAGE

Expliquez à votre propriétaire que vos honoraires sont fixes et soumis à un barème. Cependant, si le propriétaire vous concède la signature d'un mandat exclusif, alors expliquez-lui que vos honoraires seront en pourcentage. Par ce biais, vous pourrez lui expliquer que vous travaillez avec lui main dans la main. Exemple : si une offre est faite en dessous du prix souhaité par le propriétaire, vous pourrez démontrer que vous défendez les mêmes intérêts que lui. En effet, s'il touche moins, vous toucherez moins également. Ainsi, votre volonté de maximiser le profit de votre propriétaire sera d'autant plus flagrante.



/// ESTIMATION DU PRIX

Le fait de signer un mandat exclusif ne vous fera pas vendre un bien de manière automatique. Cependant, cela vous permettra de gérer au mieux votre relation clients et de proposer un prix de marché à votre client sans être parasité par des concurrents peu scrupuleux prêts à proposer des prix gonflés pour signer un mandat.

En revanche, le fait de signer un mandat exclusif au bon prix de marché sera la garantie de réaliser des ventes !

7. LE MANDAT SÉCURITÉ, LE MANDAT EXCLUSIF PROMPTIMMO

Il est maintenant temps pour vous d'argumenter en faveur du mandat exclusif **PROMPTIMMO**, le mandat sécurité. Ce mandat a pour particularité de donner la possibilité au propriétaire de révoquer le mandat à tout moment.

/// AVANTAGES POUR LE PROPRIÉTAIRE

- **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 vient à ne pas respecter ses engagements.

Montrez à votre mandataire qu'il ne sera pas pieds et poings liés, il pourra révoquer le bien à tout moment si vous ne vous engagez pas sur les choses suivantes.

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



/// COMMENT PROPOSER LE MANDAT EXCLUSIF ?



Il est évident que la proposition du mandat exclusif découle plus d'un processus amenant lentement le propriétaire vers l'évidence de signer ce type de mandat. Vous devez donc lentement amener votre propriétaire vers la signature de ce type de mandat.

Tout d'abord, ne parlez plus de mandat exclusif, mais du mandat sécurité. Expliquez qu'avec ce type de mandat, le propriétaire n'est plus pieds et poings liés et qu'il pourra révoquer le mandat à tout moment si vous veniez à ne pas respecter l'un des engagements énoncés ci-dessus!

/// PROPOSER LE MANDAT

Le processus doit être naturel. La première chose à faire est d'installer votre leadership auprès de votre propriétaire. Vous aurez également pris soin de parler de vos différents succès, ou des relations que vous avez dans le monde de l'immobilier (notaire, courtier...). Vous rappellerez les différents avantages que vous proposerez à votre client, l'agenda de vos futurs rendez-vous de suivi, votre méthodologie, votre expertise...

Pour chaque rendez-vous avec votre propriétaire en vue de signer le mandat, nous vous proposons de préparer un dossier dans lequel vous joindrez quelques éléments vous permettant de convaincre votre interlocuteur de votre professionnalisme.

Votre argumentation sera d'autant plus efficace que vous présenterez un document écrit récapitulant l'ensemble du plan d'actions que vous vous engagez à réaliser pour vendre le bien :

- l'ensemble des actions que vous allez entreprendre
- l'ECM que vous aurez faite
- le compte rendu de visite
- la liste des documents à réunir en cas de vente chez le notaire
- votre dossier d'estimation
- le mandat sécurité

Ainsi, lorsque vous présenterez votre dossier d'estimation, vous sortirez votre mandat sécurité et vous vous munirez d'un stylo. Vous commencerez à remplir le mandat sécurité, en commençant par poser des questions simples au propriétaire : son nom, son prénom, l'adresse du bien, etc. Puis, vous récapitulerez les engagements **PROMPTIMMO** que vous vous engagez à suivre, et lui rappellerez qu'il peut dénoncer le mandat si vous ne respectez pas un des engagements.

Souvenez-vous que, dans la Bible, il est écrit : «Demandez et vous recevrez ! Si vous ne demandez pas, il ne se passera rien...»





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

