

TROUVER ET CONSERVER DES ACHETEURS

CONVERTIR DES ACHETEURS MÈNE À DES ENTENTES AVEC DES
ACHETEURS SIGNÉES

SESSION DE RÉFLEXION IGNITE 7

Dans ce chapitre...

- Trouver des acheteurs avec qui travailler
- Qualifier et programmer des acheteurs pour la consultation
- Mener l'analyse des besoins des acheteurs pour trouver les bonnes résidences
- Conclure l'entente avec l'acheteur



Table des matières

ATTENTES D'AUJOURD'HUI.....	5
RÉVÉLATION DE L'ACTION	6
Rapport sur le 10/4 quotidien.....	7
COMMENCEZ DU BON PIED	10
FAITES-EN UNE RÉALITÉ : TRANSFORMER DES PISTES D'ACHETEUR	11
1. Trouver les acheteurs	11
2. Qualifiez les acheteurs et réservez-les pour la consultation	19
3. Consultation de l'acheteur.....	27
TOUT RASSEMBLER	53
Plan d'action	53
Préparation pour le prochain cours.....	54
Rappels	56
DE LA DÉCOUVERTE À LA RÉALISATION	57
AMÉLIOREZ VOTRE APPRENTISSAGE.....	58
SCRIPTS.....	59

Attentes d'aujourd'hui

Champions en formation

1. Trouver des acheteurs.
2. Qualifier et programmer des acheteurs pour la consultation.
3. Éduquer vos acheteurs et établir des attentes de service.
4. Apprendre et exercer la consultation des acheteurs.
5. Demander à ce que l'entente avec les acheteurs soit signée.
6. Établir les prochaines étapes.

Formateur d'Ignite

Pour optimiser votre apprentissage, vos formateurs d'Ignite s'engagent à :

1. Investir la majeure partie de leur temps envers des **activités** en classe.
2. Vous montrer d'excellentes **vidéos** de modèles en classe.
3. Agir en tant que modèles de ce qu'il faut pour avoir beaucoup de succès. Guider et appuyer les champions en formation en les tenant responsables de leur **10/4 quotidien** et de la **mission** préalable au travail et, pendant l'activité de l'appel téléphonique, faire des appels avec la classe.

Révélation de l'action

Il y a trois volets à la révélation de l'action.

1. Examinez les attributions de **mission** et obtenez des réponses.
 - a. Répondez à des questions sur les vidéos visionnées.
 - b. Préparez vos découvertes de la mission.
2. Annoncez les résultats de votre activité **10/4 quotidienne** depuis le jour avant le cours et examinez le classement des meneurs. Célébrez les réussites!
3. Faites des **appels de situation réelle** en classe.

IGNITE		Mission 7
Faites cette mission avant d'assister à la session de réflexion 7 d'Ignite		
TERMINÉ ✓	1. 10/4 quotidien – développez une habitude de production de piste	
☐	Faites votre 10/4 quotidien!	
☐	Écrivez des notes sur les résidences que vous avez examinées et apportez-les en classe pour les partager	
☐	Préparez votre compte rendu – soyez prêt à faire part de vos résultats quotidiens de 10/4 en classe	
☐	Apportez des cartes de note, des cartes de visite et des étampes pour les notes écrites	
TERMINÉ ✓	2. Approfondissez votre apprentissage	
☐	Exercez des scripts avec un partenaire	
TERMINÉ ✓	3. Rassemblez vos outils – et apportez-les en classe	
☐	Créez une liste des personnes à appeler dans la session de réflexion 7 et pour la situation réelle, et apportez-la en classe	
☐	Faites votre recherche sur vos statistiques sur le marché local et apportez-les en classe : 1. Nombre moyen de jours sur le marché dans deux fourchettes de prix différentes 2. Nombre de résidences à vendre dans les deux mêmes fourchettes de prix	
☐	Demandez une copie d'une entente de représentation des acheteurs de votre centre d'affaires	
☐	Téléchargez et imprimez la présentation sur l'inscription d'Ignite pour les vendeurs d'Ignite dans KWUConnect	
☐	Téléchargez et imprimez le Questionnaire d'analyse des besoins des acheteurs d'Ignite – sur Ignite, dans KWUConnect	
TERMINÉ ✓	4. Préparez-vous pour la consultation avec l'acheteur	
☐	Regardez : Situation réelle : réponse à une demande de renseignements sur une enseigne À vendre (1 minute 47 secondes) 	
☐	Regardez : Consultation avec les acheteurs (5 minutes 31 secondes) 	
☐	Regardez : Organisez une consultation avec les acheteurs (1 minute 56 secondes) 	
☐	Regardez : Faites en sorte que les acheteurs signent l'entente (1 minute 59 secondes) 	
☐	Regardez : Conclusion avec les acheteurs (2 minutes 20 secondes) 	
TERMINÉ ✓	5. Suivi – sur la session de réflexion précédente	
☐	Effectuer des activités du plan d'action dans la session de réflexion précédente	

*Accédez à des vidéos de KWUConnect.com. Ignite. Besoin d'aide? Communiquez avec votre coordonnateur de la technologie ou ambassadeur technique de votre centre d'affaires ou envoyez un courriel à support@kw.com.

© 2015 Keller Williams Realty, Inc. Ignite v4.1



Rapport sur le 10/4 quotidien

Remarque : Pour obtenir de l'aide avec l'utilisation de **myTracker**, consultez les instructions au dos de la page de la mission.

Rendez compte de vos activités sur le 10/4 quotidien

Le **10/4 quotidien** est l'activité la plus importante pour vos affaires!

Faites le suivi sur vos progrès et celui des autres champions en formation et célébrez leurs réussites!

Champion en formation	10 contacts ajoutés	10 connexions	10 notes	Résidences examinées
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				
11.				
12.				
13.				
14.				

À vous la parole : production d'indices pour les affaires

Situation réelle d'un 10/4 quotidien réel

1. Commencez en disant un message affirmatif à voix haute :
« Je trouve facilement des acheteurs motivés! »
2. Prenez votre téléphone et la liste des contacts créés dans votre mission.
3. Inscrivez les résultats ci-dessous.
 - objectif n° 1 : Faites des appels pendant 20 minutes et entrez en contact avec autant de gens que possible.
 - objectif n° 2 : Demandez des **références** à chaque contact et offrez votre application.
 - objectif n° 3 : Fixez un rendez-vous.

Résultats				
Nom	Numéro de téléphone	Application √	Nom de la référence	Résultat de l'appel
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				

4. Écrivez une note à deux ou trois personnes que vous avez appelées pour les remercier de leur temps.

Durée : 20 minutes

Scripts pour appeler des locataires et des premiers acheteurs.

LOCATAIRES (OPTION 1)

Bonjour, _____ je m'appelle ____ de Keller Williams Realty, et je me demandais si vous aviez pensé à acheter une maison pour vous ou votre famille dans un avenir proche. Acheter une maison est le but de la plupart des gens et c'est toujours un bon investissement.

Avez-vous déjà songé aux coûts et au processus pour vous acheter une maison? J'ai constaté que certaines personnes ne pensent pas qu'elles ont les moyens d'acheter leur propre maison, et qu'elles pourraient acheter une maison pour presque le même montant qu'elles paient en loyer mensuel.

J'aimerais m'asseoir avec vous et vous expliquer le processus pour devenir propriétaire de votre propre maison. Aucune obligation de votre part. Auriez-vous 15 minutes à consacrer demain pour une rencontre?

LOCATAIRES (OPTION 2)

Bonjour, _____ mon nom est ____ de Keller Williams Realty et je me demandais quand vous serez prêt à ne plus payer votre propriétaire bailleur et à commencer à vous payer vous-même. Puis-je expliquer?

J'aide les gens à s'acheter des maisons et j'ai constaté que plusieurs personnes ne pensent pas avoir les moyens d'acheter leur propre maison, et qu'elles pourraient acheter une maison pour presque le même montant qu'elles paient en loyer mensuel.

J'aimerais m'asseoir avec vous et vous expliquer le processus pour devenir propriétaire de votre propre maison. Aucune obligation de votre part. Auriez-vous 15 minutes à consacrer demain pour une rencontre?

NOUVEAUX MARIÉS

Bonjour, _____ mon nom est ____ de Keller Williams Realty. Je communique avec vous aujourd'hui premièrement parce que j'ai su que vous vous êtes récemment mariés et je tenais à vous féliciter. Deuxièmement, je voulais savoir si vous pensiez vous acheter une nouvelle maison ou, si vous êtes déjà propriétaire d'une maison, avez-vous réfléchi à l'achat d'un immeuble de placement?

J'aimerais m'asseoir avec vous et vous expliquer le processus pour devenir propriétaire de votre propre maison ou d'un immeuble de placement. Aucune obligation de votre part. Auriez-vous 15 minutes à consacrer demain pour une rencontre?

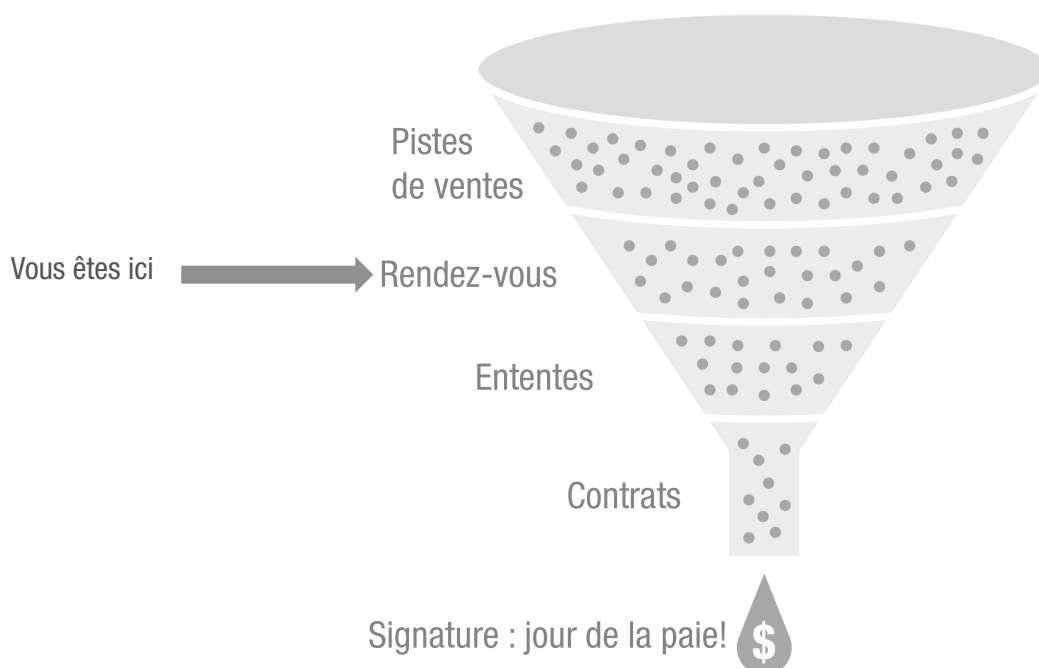
Et, parce que vous êtes nouveau marié, vous connaissez peut-être d'autres nouveaux mariés ou d'autres personnes qui prévoient se marier qui n'ont pas encore acheté une maison; vous leur rendriez un grand service en nous les présentant et me permettant de leur parler pendant cinq minutes afin de partager avec eux l'occasion d'être propriétaire de leur propre maison.

Commencez du bon pied

Établir clairement le processus de recherche et d'achat d'une maison et travailler avec l'acheteur comme équipe coordonnée est la meilleure façon de travailler pour être efficace et efficient afin de conclure un marché avec autant d'acheteurs que possible. Il est relativement simple, abordable et rapide de travailler avec les acheteurs.

1. **C'est simple de trouver des acheteurs** : ce n'est pas difficile de trouver des acheteurs avec qui travailler; ils se rendent à des visites libres et cherchent des propriétés en ligne ou par le biais de votre application KW. Les acheteurs sont partout en tout temps, levant tout simplement la main pour dire : « Travaillez avec moi! »
2. **C'est abordable de servir les acheteurs** : les acheteurs sont plus coûteux en temps qu'en argent. À part l'essence que vous mettez dans votre voiture lorsque vous faites visiter les maisons, vos dépenses seront faibles.
3. **Vous gagnerez rapidement des revenus avec les acheteurs** : si vous le faites bien, lors d'une excellente transaction d'acheteur, vous pouvez aider la personne à trouver une maison et rédiger une offre en un jour! La clé pour générer un revenu rapide est de travailler de façon efficace avec les acheteurs.

Transformer votre piste d'acheteur en **contrat d'acheteur** est une étape importante du processus. Chaque étape du processus vous oblige à créer et entretenir la relation.



Faites-en une réalité : transformer des pistes d'acheteur

Il peut être amusant et passionnant de travailler avec les acheteurs; visiter des maisons et les aider à trouver leur prochaine maison de rêve. On peut raffiner le processus de travail avec les acheteurs en trois étapes :

1. **Trouver les acheteurs**
2. **Qualifier les acheteurs**
3. **Signer un accord avec les acheteurs**

1. Trouver les acheteurs

N'oubliez pas que votre principale tâche est **la génération de pistes!** Dans ce cas, c'est la génération de pistes pour les acheteurs. Après tout, vous ne pouvez pas travailler avec les acheteurs si vous n'avez pas d'acheteurs!

Profil NAR* 2014 des acheteurs de maison et statistiques des vendeurs

- **88 %** des acheteurs ont acheté leur maison par le biais d'un **agent immobilier**.
- **40 %** des acheteurs ont trouvé leur agent immobilier par le biais d'une **recommandation** d'amis ou de famille.
- **12 %** des acheteurs ont utilisé les services d'un agent immobilier qu'ils avaient **déjà utilisé**.
- **9 %** des acheteurs ont trouvé un agent en se rendant à une **visite libre**.

**National Association of Realtors*

Activité : Comment trouverez-vous des acheteurs?

- _____
- _____
- _____

Génération de pistes

Effectuer votre 10/4 quotidien est une excellente occasion de trouver des acheteurs et des recommandations d'acheteurs.

Demandez toujours :

Je veux simplement savoir si vous avez des plans futurs dans le domaine de l'immobilier et pour lesquels je pourrais vous aider? Je suis reconnaissant que vous y réfléchissiez. Si vous rencontrez quelqu'un, promettez-vous de me le dire?

Visites libres

À titre de nouvel agent, les visites libres sont une façon facile, amusante et abordable de trouver des acheteurs. Votre objectif pour organiser une visite libre n'est pas seulement la vente d'une maison; il s'agit de vous mettre sur la voie d'une occasion; l'occasion d'affaires de rencontrer des gens, d'ajouter à votre base de données et de programmer des rendez-vous, surtout avec des acheteurs intéressés!

Pour plusieurs agents, la tenue de visites libres est leur stratégie principale de créer une entreprise forte, et cela peut-être la vôtre aussi. Si vous suivez un modèle prouvé, les acheteurs et les vendeurs viennent à vous, et d'autres visiteurs qui ne cherchent peut-être pas activement à acheter ou à vendre, peuvent garder une impression mémorable et favorable pouvant générer des recommandations immédiates, et des affaires plus tard.

La tenue d'une visite libre peut être répartie en ces deux étapes :

1. Préparation
2. Commercialisation
3. Créer des liens avec les visiteurs et leur demander leurs coordonnées
4. Cultiver des pistes et le suivi de transformation

Remarque : Consultez l'outil de travail des visites libres dans votre trousse d'outils Ignite pour la tenue d'une visite libre.

Vidéo

Regardez un maître : Trouver le motivé



- Regardez la vidéo « **Trouver le motivé** ».
- Quelles sont vos découvertes?

Durée : 10 minutes

Faites votre étude du marché

Vous êtes dans le domaine de l'information. Puisque vous êtes à la recherche d'acheteurs, on vous posera des questions au sujet du marché. Soyez prêt!

Que devriez-vous répondre à l'acheteur qui dit ceci?

- Qu'est-ce qui est offert dans ma fourchette de prix?

- Je ne pense pas pouvoir me permettre d'acheter une maison.

- Je pense attendre à l'année prochaine.

- Pouvez-vous m'aider à trouver des immeubles de placement?

- Je peux me permettre 1 500 \$ par mois pour mes frais de subsistance et j'aimerais vivre dans (quartier de maisons à prix élevé que l'acheteur ne peut pas se permettre).

Et si vous ne pouvez pas répondre à leur question ou objection, que devriez-vous dire?

Connaissez vos conditions

Prix demandé au prix de vente

Jours sur le marché (DOM)

Jours moyens sur le marché

Système de notification instantanée de l'acheteur (BINS)

Échange de données par Internet (IDX)

Statistiques du marché

Soyez l'agent immobilier professionnel spécialisé sur lequel vos acheteurs dépendent en ayant les statistiques du marché local à la portée de la main. Vos acheteurs auront besoin de votre expertise afin de prendre des décisions informées lorsque ce sera le temps de faire une offre et négocier.

Mettez ces statistiques à jour sur une base mensuelle, hebdomadaire, voire quotidienne! C'est votre tâche de connaître ces données.

1. Rapports du prix demandé au prix de vente

Les rapports du prix demandé au prix de vente peuvent aider les acheteurs à décider ce qu'ils doivent offrir pour une maison et ils vous aident à éduquer vos acheteurs sur le montant qu'ils peuvent raisonnablement s'attendre à négocier avec les vendeurs pour le prix.

2. Jours moyens sur le marché dans diverses fourchettes de prix

Les acheteurs sont généralement intéressés de savoir depuis combien de temps la maison est sur le marché. Cela les aidera à offrir et à négocier.

3. Nombre de maisons sur le marché dans diverses fourchettes de prix

Vous devez être au courant des tendances et avoir une idée globale de ce qui se passe en matière d'inventaire des inscriptions sur toutes les catégories de prix de votre marché. Cela aidera les acheteurs à comprendre à quelle vitesse ils doivent agir.

4. Tendances des prix

Utilisez les valeurs locales des maisons des 5 à 10 dernières années pour démontrer la baisse ou la hausse des prix au cours des 10 dernières années et pour indiquer aux acheteurs s'il s'agit d'un marché de l'acheteur ou du vendeur. Les tendances de prix dirigeront le comportement des acheteurs et des vendeurs sur le marché. Consultez votre service interagences (MLS), parlez à votre chef d'équipe et faites un remue-ménages avec les autres agents afin de garder votre doigt sur le pouls des tendances du marché.

Informations locales

Il vous faudra des informations sur votre ferme géographique :

1. Informations sur le district scolaire : connaissez à fond les statistiques scolaires

2. Ressources locales

Mettez-vous à la place de votre acheteur. Que voudriez-vous savoir au sujet de la région où vous déménagez?

Ce type d'informations est facilement disponible de votre compagnie de titre ou de votre chambre locale de commerce. Où d'autre?

À vous la parole : recherches sur vos statistiques

Où trouver des statistiques du marché local

Où pouvez-vous trouver les statistiques locales de votre marché? Selon le type de données, elles peuvent être en ligne, chez votre compagnie de titre, ou peut-être auprès d'un autre agent de votre bureau.

1. Séparez-vous en équipes de 3 à 4 personnes.
2. Utilisez toute ressource que vous trouvez pour apprendre les statistiques du marché local.
3. Identifiez le marché local que vous utilisez (ville, quartier, etc.).
4. Soyez prêt à les présenter à la classe et à défendre vos chiffres et vos ressources.

Statistiques du marché	
Marché local utilisé	
Prix de vente moyen	
Jours moyens sur le marché	
Prix demandé au prix de vente	
Nombre total d'inscriptions	

Durée : 15 minutes

Découvertes de l'activité

- _____
- _____

2. Qualifiez les acheteurs et réservez-les pour la consultation

Armé des connaissances du marché, votre prochaine étape est de qualifier les acheteurs et programmer un rendez-vous pour la consultation de l'acheteur.

Que vous parliez à quelqu'un de votre cercle, une recommandation qui a démontré un intérêt à acheter, que vous répondiez à une demande d'un acheteur au sujet d'une affiche, des demandes à la suite d'une visite libre, ou que vous communiquiez avec un acheteur à la recherche de propriétés sur votre site Web, vous avez deux objectifs :

1. **Les qualifier;** sont-ils de réels acheteurs?
2. **Obtenir un rendez-vous** pour la consultation d'acheteur.

Pourquoi les qualifier tout d'abord?

- _____
- _____
- _____
- _____

Lorsque les acheteurs communiquent au sujet d'une propriété qu'ils ont vu en ligne ou en passant

On dirait un client instantané, non? Non! Les acheteurs qui communiquent au sujet de propriétés ont souvent deux objectifs :

1. **Éliminer la propriété;** à l'aide d'un appel rapide, ils veulent déterminer si la maison a un potentiel. Sinon, ils n'ont pas besoin de la voir.
2. **Vous éliminer!** Jusqu'à ce qu'ils soient prêts à agir, ils veulent éviter les vendeurs.

Alors comment accomplir vos objectifs? En utilisant des scénarios qui donnent les informations aux vendeurs qu'ils recherchent au sujet de la propriété, mais en même temps qui vous permettent d'en découvrir suffisamment à leur sujet et de démontrer votre valeur avant qu'ils vous éliminent.

Fait NAR

Selon le 2014 NAR Profile of Home Buyers and Sellers (Profil des acheteurs et vendeurs de maisons du NAR de 2014), 2/3 des acheteurs n'ont fait une entrevue qu'avec un agent.

Si vous pouvez obtenir un rendez-vous pour la consultation de l'acheteur, vous aurez tout probablement cet acheteur!

1. Qualifier

Utilisez la feuille des pistes d'acheteurs sur les prochaines pages et la trousse d'outils Ignite pour vous guider dans le processus de qualification de l'acheteur. La feuille des pistes d'acheteurs vous aidera à découvrir si l'acheteur est prêt, capable et disposé à acheter une maison.

Établissez le contrôle de la discussion lorsqu'un vendeur communique avec vous en posant des questions au sujet de :

- **Le prix**
- **la motivation**
- **Lieu**
- **les désirs et les besoins**
- **le calendrier**
- **les finances**
- **la disponibilité**



Feuille de pistes d'acheteurs

Date : _____ Source de piste/propriété qui a entraîné l'appel : _____

COORDONNÉES	
Nom	_____
Courriel	_____
Adresse municipale	_____
Noms des enfants :	_____

Téléphone à la maison	Téléphone cellulaire
Téléphone au travail	Télécopieur
Quelle est la meilleure façon de communiquer avec vous?	

Questions de préqualification de la consultation de l'acheteur.

1. Est-ce qu'un agent vous a fait visiter des propriétés? ☐ OUI ☐ NON
Si oui, comment cela se déroule-t-il ? _____
2. Est-ce que quelqu'un d'autre achète la maison avec vous? _____

3. Qui vivra dans votre maison? _____

4. Depuis combien de temps êtes-vous à la recherche d'une maison? _____

5. Par simple curiosité, pourquoi déménagez-vous? _____

Page 2 de 2



6. Actuellement, êtes-vous locataire ou propriétaire? ☐ LOCATAIRE ☐ PROPRIÉTAIRE

Locataire : Savez-vous quand se termine votre bail? _____

Propriétaire : Devez-vous vendre votre maison actuelle avant d'acheter votre nouvelle maison?

☐ OUI ☐ NON

Si oui : Avez-vous signé un contrat d'inscription avec un agent immobilier pour vendre votre maison? ☐ OUI ☐ NON

Si non : Quand serait un bon moment pour nous réunir afin que je puisse vous donner une analyse gratuite du marché de votre maison? _____

7. Paieriez-vous en espèces ou demanderiez-vous une hypothèque pour l'achat de votre maison?

☐ ESPÈCES ☐ HYPOTHÈQUE

Hypothèque : Avez-vous une autorisation préalable d'un prêteur? _____

Si oui : Avec qui travaillez-vous? _____

Quel est le montant pour lequel vous avez une autorisation préalable? _____

Quel sera votre acompte? _____

Si vous voulez recommander un prêteur: J'ai trois prêteurs de confiance qui ont toujours donné un service de première qualité. Voulez-vous leurs coordonnées?

8. Quelle est la fourchette de prix qui vous met à l'aise? _____

9. Est-ce que quelqu'un d'autre sera impliqué dans votre décision d'achat d'une maison? _____

10. Sur une échelle de 1 à 10, 10 indiquant que vous devez acheter aussi rapidement que possible et 1 indiquant que vous n'êtes pas sûr de même acheter, où vous situez-vous? _____

11. *Tout ce qui est inférieur à 10* : Qu'est-ce qui vous ferait devenir un 10? _____

12. Quand devez-vous emménager dans votre nouvelle maison? _____

13. J'aimerais vous aider à acheter une maison. Afin de vous aider à trouver la maison idéale, nous n'avons qu'à fixer un rendez-vous (avec tous les décideurs) afin que je puisse vous aider à trouver ce que vous voulez, dans le délai que vous voulez. Quel est le meilleur moment de nous rencontrer?

Date et heure du rendez-vous: _____

Évaluer l'acheteur

La capacité de l'acheteur d'acheter et son niveau de motivation sont les deux principaux critères à rechercher. Utilisez trois catégories simples pour classer vos acheteurs :

ACHETEURS A

Ils sont prêts, capables et disposés à acheter. Ils signeront un contrat en quelques semaines.

ACHETEURS B

Ils sont prêts et disposés, mais pas encore capables. Il doit tout d'abord se passer quelque chose : signer un contrat pour leur maison actuelle, attendre l'expiration de leur bail, obtenir leur remboursement d'impôts, etc.

ACHETEURS C

Ils n'ont aucun besoin immédiat. Ils ont peut-être une situation très exigeante. Par exemple, s'ils peuvent vendre leur propriété pour un prix précis, ou obtenir une maison sur une rue qu'ils ont toujours aimée.

Qualifier financièrement

La qualification financière est essentielle. Vous ne voulez pas perdre votre temps, ou celui de l'acheteur, en regardant des maisons qui ne sont pas dans leur fourchette de prix.

- **La préqualification** est une évaluation préliminaire sur le montant qu'un acheteur peut se permettre d'emprunter, à l'aide des premières informations de l'acheteur.
- **L'approbation préalable** est un processus plus complexe par lequel le prêteur vérifie réellement le revenu de l'acheteur, son emploi, etc., afin d'évaluer combien il peut emprunter.

Expliquer les avantages d'une approbation préalable

SCRIPT

M./Mme Acheteur, il est important que vous soyez approuvé(e) au préalable pour un prêt avant de commencer la recherche d'une maison. L'approbation préalable est simplement la détermination d'un prêteur du montant d'argent que vous seriez admissible à emprunter.

Vous saurez exactement quelle fourchette de prix vous pouvez vous permettre.

Lorsque vous trouverez une maison que vous aimez, vous pourrez agir rapidement.

Les vendeurs seront plus susceptibles d'accepter une offre d'un acheteur approuvé au préalable.

Et, finalement, vous pouvez voir s'il y a des erreurs sur votre rapport de crédit et les régler immédiatement.

Aimeriez-vous qu'un de mes prêteurs communique avec vous pour vous aider à obtenir votre approbation préalable? Quel est le meilleur moment?

2. Obtenir un rendez-vous

Maintenant que vous les avez qualifiés et déterminé leur capacité, leur volonté d'acheter une maison, c'est le temps de fixer le rendez-vous.

Selon la qualification, vous varierez votre suivi :

- **Acheteur A** : invitez-les immédiatement!
- **Acheteur B** : identifiez ce qui doit tout d'abord se passer, ensuite aidez-les à atteindre leur objectif. Placez-les dans votre base de données et sur une campagne de contact 8 x 8, selon leurs intérêts, et restez en contact.
- **Acheteur C** : gérez-les électroniquement en les plaçant dans votre base de données et sur une campagne de contact 8 x 8, ensuite 33. Assurez-vous d'être le « premier à l'idée » lorsqu'ils seront prêts à aller de l'avant.

Si cette piste d'acheteur vous est parvenue par un acheteur qui a communiqué au sujet d'une certaine propriété et que la maison se trouve dans leur fourchette de prix, prenez un rendez-vous pour qu'ils puissent voir la propriété et avoir une consultation.

Fixer un rendez-vous pour la consultation de l'acheteur

SCÉNARIO

La propriété au 123 rue Maple est inscrite à 249 000 \$. Fixons un rendez-vous pour déterminer si le 123 rue Maple est la maison idéale pour vous. Est-ce qu'aujourd'hui à 16 h vous convient, ou est-ce que samedi à 10 h serait préférable?

Excellent. Réunissons-nous à mon bureau afin de vous permettre de voir d'autres propriétés sur le service interagences (MLS) qui pourraient vous intéresser, si la rue Maple ne vous convient pas. C'est bon pour vous?

Recommandation d'acheteur

Si vous avez communiqué avec une recommandation et que les acheteurs ont voulu répondre aux questions et rester au téléphone, ils sont potentiellement de sérieux acheteurs!

Démontrez que votre service leur apporte une valeur et concentrez-vous sur les avantages pour l'acheteur.

Fixer un rendez-vous pour la consultation de l'acheteur

SCÉNARIO

M./Mme Acheteur, j'aimerais vous inviter à visiter mon bureau afin de discuter de ce que vous recherchez pour votre prochaine maison et utiliser mon service interagences (MLS) pour voir les propriétés. De cette façon, nous pouvons chercher des maisons qui répondent à vos critères.

Lors de notre réunion à mon bureau, nous pouvons travailler ensemble pour profiter au maximum de votre temps. Je peux utiliser mes outils pour trouver ce qui vous convient le mieux et vérifier tout imprévu et d'autres détails qui ne seraient peut-être pas évidents par une simple visite de la propriété.

Est-ce préférable pour vous les fins de semaine ou les jours de semaine?

Conseil

L'option sûre est d'organiser les consultations d'acheteur dans votre bureau, ou dans une salle de conférence dans votre centre d'affaires. Ce qui vous place comme le professionnel, vous permettant de contrôler et diriger le processus. Lorsqu'un acheteur est dans votre bureau, vous avez de bonnes chances de représenter cet individu.

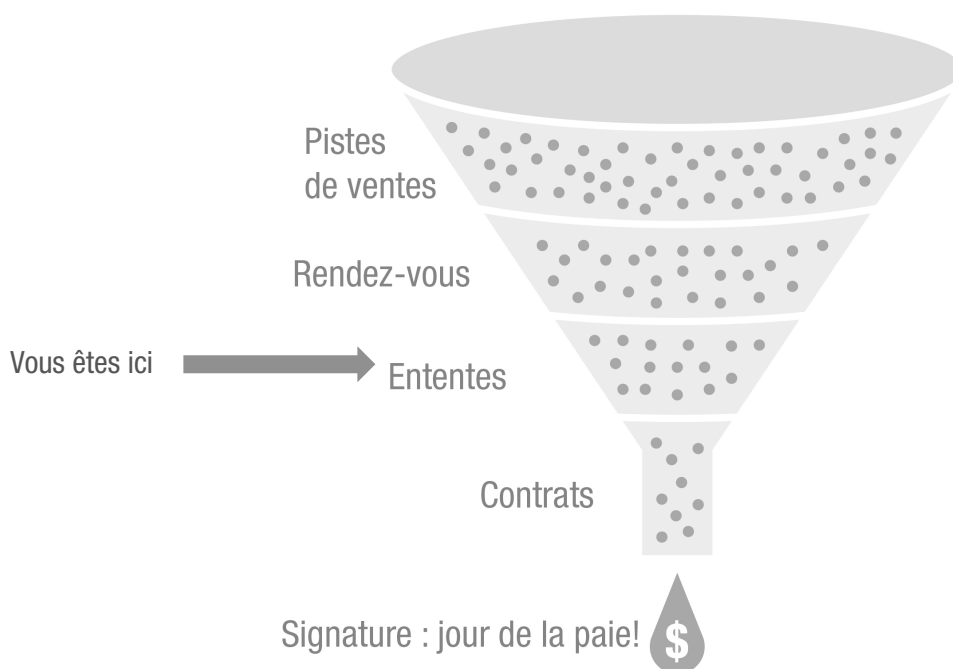
3. Consultation de l'acheteur

La consultation de l'acheteur est une occasion exceptionnelle de préparer la voie pour une longue relation efficace avec les acheteurs. Au cours de votre réunion avec les acheteurs, vos objectifs sont :

1. d'explorer les besoins, les désirs et les valeurs de vos acheteurs.
2. de démontrer vos services, de les éduquer et d'établir les attentes de la façon dont vous travaillerez ensemble.
3. terminer la réunion avec un contrat signé : le **contrat de représentation de l'acheteur**.

La consultation de l'acheteur, c'est l'expérience du client. Vous accordez votre pleine attention à vos acheteurs, ce qui démontre que vous voulez vraiment leur trouver la maison idéale. Vous apportez votre ensemble complet de compétences à la table, ce qui démontre votre capacité de donner le genre d'expertise et la perspective qui leur permettra de prendre des décisions confiantes et informées.

La consultation de l'acheteur est possiblement le point le plus critique lors du travail avec les acheteurs, parce que c'est la façon de transformer un rendez-vous en un contrat signé de représentation de l'acheteur.



Regardez de façon plus approfondie les huit étapes de la consultation de l'acheteur!

1. Préparer la scène

Vous n'avez qu'une occasion de faire une excellente première impression. Prenez le temps de leur montrer que vous les appréciez; écoutez et précisez ce qu'ils recherchent comme maison, et ce qu'ils s'attendent d'une relation professionnelle.



UN GUIDE POUR **VENDRE** VOTRE MAISON

PRÉPARÉ POUR : NOM DU CLIENT 1 NOM DU CLIENT 2

AVEC LES COMPLIMENTS DE : NOM DU REPRÉSENTANT AUX VENTES 1 NOM DU REPRÉSENTANT AUX VENTES 2

Il s'agit de la première page que lira l'acheteur. Elle donnera le ton pour votre relation entière avec lui. Vous voulez donner une excellente expérience du client en axant le processus sur l'acheteur.

UN GUIDE POUR VENDRE VOTRE MAISON

Tout est à votre sujet

Mon entreprise immobilière est fondée sur un principe directeur : Tout est à votre sujet.

- Vos besoins
- Vos rêves
- Vos préoccupations
- Vos questions
- Vos finances
- Votre temps
- Votre vie

Je travaillerai avec vous afin de comprendre votre style de vie, vos besoins et vos désirs uniques, parce qu'acheter une maison ne se résume pas à un certain nombre de chambres à coucher ou à un code postal particulier. Cela concerne votre vie, ce qui est important pour moi.

Mon objectif est votre entière satisfaction. En réalité, je travaille avec l'objectif de tellement bien réussir, vous voudrez en parler à vos amis et associés. C'est peut-être la raison qu'une si grande partie de mes affaires proviennent de clients fidèles et de recommandations. Le bon service parle de lui-même. J'ai hâte d'avoir l'occasion de mériter vos recommandations aussi!

Tout est à votre sujet.

Cette deuxième page expliquera les avantages de travailler avec vous. C'est ici que vous pourrez promouvoir l'expérience supérieure au client que vous fournirez.

UN GUIDE POUR VENDRE VOTRE MAISON

Je vous donne...

- un REALTOR® renseigné et professionnel qui vous représente
- une consultation approfondie afin de déterminer vos désirs et vos besoins uniques pour une maison
- des conseils sur la présentation d'offres fondée sur une évaluation spécialisée du marché afin que vous ne « payiez pas trop »
- un allié engagé qui remplira votre contrat d'achat, présentera votre offre et négociera pour vous
- la préparation de tous les documents pour le jour de finalisation et des conseils lors du processus du jour de finalisation
- de l'aide avec tout problème après la signature
- le soutien d'une agence de confiance, Keller Williams Realty

Dans le cadre de mon service, je m'engagerai à vous aider à trouver une maison en :

- organisant et programmant les maisons à visiter selon vos spécifications uniques
- visitant personnellement les maisons et les quartiers avec vous
- vous gardant informés au sujet de nouvelles maisons sur le marché
- vous conseillant au sujet d'autres maisons qui se sont vendues, et pour combien
- travaillant avec vous jusqu'à ce que nous trouvions la maison de vos rêves

2. Éduquer vos acheteurs

L'information, c'est la puissance. Un acheteur qui sait à quoi s'attendre est un acheteur confiant, et il est beaucoup plus facile de travailler avec un acheteur confiant qu'un acheteur anxieux ou incertain qui s'opposera à des points essentiels du processus. Préparez-les à la réussite en expliquant les jalons importants qu'ils passeront.

UN GUIDE POUR VENDRE VOTRE MAISON

Six étapes pour l'achat d'une maison

1. *Choisissez un REALTOR®*

Choisissez le meilleur représentant aux ventes immobilières pour vous représenter lors de la recherche et l'achat de votre maison de rêve, et signez une Entente d'agence d'achat pour travailler ensemble. Il est important d'avoir confiance en votre représentant aux ventes, puisque vous passerez beaucoup de temps ensemble et il vous aidera avec un des plus importants engagements financiers de votre vie.

2. *Obtenir l'approbation préalable de financement*

Obtenez une approbation préalable pour un prêt avant de trouver la maison que vous voulez acheter. Les avantages :

- Vous connaissez, dès le début, votre fourchette de prix, les coûts du jour de finalisation et les paiements mensuels.
- Vous ne regardez que des maisons dans votre fourchette de prix.
- Votre position de négociation auprès du vendeur est plus forte.
- Le jour de finalisation pour votre nouvelle maison arrive plus rapidement.

3. *Visiter des maisons et trouver la « maison idéale »!*

À la suite d'une compréhension approfondie des besoins pour votre nouvelle maison, vous recevrez une liste des maisons qui répondent le mieux à toutes vos exigences, et nous organiserons du temps pour les visiter. Je vous aiderai aussi à trouver des maisons par le biais :

- de sites de recherche immobilière en ligne, y compris mon application de recherche mobile de Keller Williams; nous fixerons des rendez-vous pour les visiter.
- d'affiches À vendre et À vendre par le propriétaire (AVPP) que vous voyez en traversant des quartiers; nous fixerons des rendez-vous pour les visiter.
- de visites libres; accompagné par votre représentant immobilier.
- des complexes de nouvelles maisons; accompagné par votre représentant immobilier.

UN GUIDE POUR VENDRE VOTRE MAISON

Six étapes pour l'achat d'une maison (suite)

4. *Faites votre offre*

Lorsque vous aurez trouvé votre maison de rêve, je ferai la recherche des données du marché au sujet de la maison afin de vous aider à déterminer l'offre, et je la présenterai comme offre écrite au représentant des ventes du vendeur. Un peu de négociation sera peut-être nécessaire et le vendeur peut accepter, refuser, ou faire une contre-offre. Lorsque le vendeur accepte l'offre, il s'agit d'un contrat légal.

5. *Faire inspecter et négocier les réparations*

Vous embaucherez un inspecteur professionnel de maison pour effectuer une inspection approfondie de la propriété et nous négocierons avec le vendeur pour toutes les réparations nécessaires.

6. *Examen final du contrat et signature!*

Le jour de finalisation est le processus officiel qui consiste à signer les documents, payer les frais et les coûts du jour de finalisation, et recevoir les clés de votre nouvelle maison!

3. Donner un aperçu du processus d'hypothèque et de prêt

Il est particulièrement utile de donner un aperçu de cette partie du processus si vos acheteurs n'ont pas encore eu une approbation préalable pour un prêt.

Si vos acheteurs hésitent toujours à communiquer avec un prêteur, utilisez un scénario précédent pour démontrer les avantages d'une approbation préalable. S'ils ne le font toujours pas, vous ne voulez pas travailler avec eux!

UN GUIDE POUR VENDRE VOTRE MAISON

Financement de l'achat de votre maison

Trois facteurs déterminent combien vous pouvez payer

1. *La qualification pour une hypothèque*
2. *L'acompte*
3. *Coûts du jour de finalisation*

1. *La qualification pour une hypothèque*

Les prêteurs peuvent exiger que vos paiements mensuels se situent entre **28 et 44 %** de votre revenu mensuel. Le pourcentage dépend de votre cote de crédit pour le prêt. Votre paiement mensuel d'hypothèque au prêteur comprendra :

- le capital du prêt
- les intérêts sur le prêt
- les taxes foncières
- l'assurance de propriétaire

2. *L'acompte*

La plupart des prêts immobiliers exigent un acompte qui est entre **3,5 et 10 %**. Si vous pouvez en payer plus comme acompte, vous pourriez être admissible à un prêt à des taux d'intérêt plus bas, et une période de prêt plus courte.

3. *Coûts du jour de finalisation*

Des frais et des coûts supplémentaires associés au traitement du prêt et au jour de finalisation doivent être payés au jour de finalisation, à moins que vous puissiez les inclure dans le financement. Habituellement, les coûts du jour de finalisation totalisent entre **2 et 5 %** du prix d'achat (non le montant du prêt).

UN GUIDE POUR VENDRE VOTRE MAISON

Processus de financement*1. Approbation financière préalable*

- Demande et entrevue auprès d'une banque ou d'une autre entreprise de prêt immobilier
- L'acheteur fournit la documentation pertinente, y compris la confirmation d'emploi
- Le rapport de solvabilité est demandé
- L'évaluation de la maison actuelle est programmée, le cas échéant

2. Souscription

- La trousse de prêt est remise à un souscripteur pour approbation

3. Approbation du prêt

- Les parties sont avisées de l'approbation
- Les documents du prêt sont remplis et transmis au titre

4. Entreprise de titres

- L'étude des titres, l'assurance et l'enquête des titres sont effectuées
- Les emprunteurs se présentent pour les signatures finales

5. Financement

- Le prêteur révisé la trousse de prêt
- Les fonds sont transférés par transfert bancaire

4. Décrire la présentation d'une offre et la négociation

Expliquez à vos acheteurs que vous effectuerez une analyse comparative du marché (ACM) avant qu'ils présentent une offre; cela leur donnera les connaissances nécessaires pour prendre une décision informée.

UN GUIDE POUR VENDRE VOTRE MAISON

Faire une offre

Lorsque vous aurez trouvé la propriété que vous voulez, nous rédigerons une entente d'achat. Bien qu'une telle entente soit standard, il y a certains points où nous pouvons négocier :

■ Le prix

Ce que vous offrez pour une propriété dépend de plusieurs facteurs, y compris son état, le temps sur le marché, l'activité d'acheteurs et l'urgence du vendeur. Bien que certains acheteurs veulent faire une offre basse simplement pour voir si le vendeur acceptera, c'est rarement un bon choix, parce que l'acheteur pourrait être insulté et décider de ne pas négocier.

■ La date d'emménagement

Si vous pouvez être flexible pour la date de possession, le vendeur pourrait être plus apte à choisir votre offre au lieu d'autres.

■ Propriété supplémentaire

Souvent, le vendeur prévoit laisser les appareils importants dans la maison; cependant, les articles qui restent ou qui partent font souvent partie de la négociation.

Nous présenterons l'offre au représentant des ventes de l'inscription ou au vendeur. Le vendeur fera ensuite une des choses suivantes :

- Il acceptera l'offre
- Il refusera l'offre
- Il fera une contre-offre avec des modifications

La plus courante des trois est la contre-offre. Dans ces cas, mon expérience et mes compétences de négociation seront des atouts puissants pour la représentation de vos intérêts.

Lorsqu'une contre-offre est présentée, nous travaillerons ensemble pour en étudier chaque domaine précis, nous assurant que nous avançons en gardant vos objectifs à l'esprit et que nous négocions le meilleur prix et les meilleures modalités en votre nom.

Remarque : des arrhes seront peut-être exigées au moment de l'offre. Il s'agit habituellement de 1 à 2 % du prix de l'offre. Le chèque est libellé au nom de l'entreprise des titres et sera déposé SEULEMENT si l'offre est acceptée. Ce montant sera appliqué à l'acompte.

5. Expliquez la conclusion

Vous voudrez donner une estimation des frais de conclusion du marché aux vendeurs afin qu'ils ne soient pas surpris au moment de la signature.

UN GUIDE POUR VENDRE VOTRE MAISON

Jour de finalisation pour les débutants

■ Préparez-vous

Le jour de finalisation est la fin de votre processus d'achat de maison et le début de votre nouvelle vie! Afin d'assurer que votre jour de finalisation est sans tracas, vous devriez apporter ce qui suit :

- Un chèque certifié pour les coûts de jour de finalisation et l'acompte. Libellez le chèque à votre nom; vous l'endosserez ensuite à l'entreprise des titres au jour de finalisation
- Une attestation d'assurance et le reçu du paiement
- Des cartes d'identité avec photo
- Les numéros d'assurance sociale
- Vos adresses pour les 10 dernières années

■ Devenez propriétaire

Le transfert des titres de propriété passe de l'acheteur à vous. Les deux événements qui l'entraînent sont :

1. la livraison des fonds de l'acheteur

Il s'agit du chèque ou du transfert bancaire qui vous est fourni par le prêteur, au montant du prêt.

2. la livraison de l'acte de vente

L'acte de vente est le document qui transfère la propriété immobilière. L'acte de vente nomme le vendeur et l'acheteur, donne une description légale de la propriété et comprend les signatures notariées du vendeur et des témoins.

À la fin du jour de finalisation, l'acte de vente sera pris et enregistré au bureau du greffier du comté. Il vous sera transmis après le traitement.

Frais de conclusion

Expliquez les frais de conclusion à l'aide du scénario suivant :

SCRIPT

M./Mme Acheteur, avant de visiter des maisons, discutons des frais de conclusion. De façon générale, si vous versez un acompte de 20 % sur une maison, vous pouvez vous attendre à ce que vos frais de conclusion soient 3 % DE PLUS au prix d'achat. Donc, si vous achetez une maison de 200 000 \$, l'acompte serait 40 000 \$ et les frais de conclusion seraient 6 000 \$ de plus, pour un total de 46 000 \$. Si vous versez un acompte inférieur à 20 %, vos frais de conclusion pourraient être aussi élevés que 4 %.

Il y a deux options pour les acheteurs qui n'ont peut-être pas les fonds suffisants pour les frais de conclusion. Ces options sont plus susceptibles de fonctionner dans un marché d'acheteur.

1. Demander au vendeur d'assumer les frais.
2. Demander aux vendeurs d'inclure les frais dans le prêt en payant eux-mêmes les coûts et en augmentant le prix de la maison pour combler la différence.

Remarque : Le prix de vente devra être en ligne avec l'évaluation pour satisfaire au prêteur.

UN GUIDE POUR VENDRE VOTRE MAISON

Foire aux questions

Comment m'aviserez-vous des plus récentes maisons offertes?

Le site Web interagences (SIA) procure des informations à jour de chaque maison sur le marché. Je vérifie constamment la liste des nouveautés sur le marché afin que je puisse être à l'affût pour mes clients. Je vous donnerai immédiatement ces informations, de la façon qui vous convient le mieux : téléphone, courriel, texte ou mon système de notification instantané d'échange de données par Internet (IDX).

Est-ce que vous m'informerez des maisons d'autres entreprises immobilières, ou seulement celles de Keller Williams Realty?

Je vous informerai de toutes les maisons. Je veux vous aider à trouver votre maison de rêve, ce qui veut dire que je dois être au courant de chaque maison qui est offerte sur le marché.

Pouvez-vous m'aider à trouver des maisons de nouvelle construction?

Oui, je peux travailler avec la plupart des constructeurs pour obtenir les informations qu'il vous faut pour décider. Lors de vos visites chez un constructeur, je peux vous accompagner. En utilisant mes services pour l'achat d'une maison de nouvelle construction, vous recevrez les services que j'offre, ainsi que ceux fournis par le constructeur, sans frais supplémentaires.

Comment fonctionne À vendre par le propriétaire (AVPP)?

Les propriétaires qui tentent de vendre leur maison sans représentants aux ventes le font habituellement avec l'espoir d'économiser la commission du représentant, mais la plupart comprennent qu'ils paieront la commission du représentant aux ventes de l'acheteur. Si vous voyez une inscription AVPP et voulez profiter de mes services, permettez-moi de communiquer avec le propriétaire et fixer un rendez-vous. La majorité du temps, le propriétaire travaillera avec un représentant aux ventes, même si sa maison n'est pas inscrite, puisque le représentant aux ventes présente un acheteur potentiel à sa propriété.

Pouvons-nous visiter à nouveau une propriété lorsque l'offre est faite, mais avant la possession?

Habituellement, nous avisons le vendeur et prévoyons un moment qui convient pour visiter à nouveau la propriété. Immédiatement après le jour de finalisation, nous prévoyons une dernière visite et l'inspection de votre nouvelle maison.

Lorsque mon offre est acceptée, que dois-je faire?

Célébrer et vous concentrer au déménagement! Vous devrez planifier le déménagement, emballer vos articles et aviser les commerces de votre changement d'adresse. Je vous fournirai une liste de contrôle du déménagement pour vous aider à vous souvenir des détails. Je vous donnerai aussi une estimation de bonne foi et une déclaration du département du logement et du développement urbain (HUD), qui vous indiquera le montant que vous devez apporter au jour de finalisation.

UN GUIDE POUR VENDRE VOTRE MAISON

À propos de moi

Cette page est facultative; vous pouvez la remplir et supprimer cette case texte, ou la supprimer de la trousse.

Insérez votre proposition de valeur

Expertise

Insérez les régions géographiques d'expertise, tout secteur spécialisé du marché, etc.

Technologie

Insérez les façons par lesquelles vous donnez un avantage à vos clients par le biais de la technologie.

Communication

Insérez quelque chose au sujet de votre accessibilité ou de la façon dont vous communiquez avec les clients.

Clients à vie

Insérez des statistiques ou des pourcentages d'affaires des clients fidèles, des recommandations, etc.

Prix/reconnaissance

Insérez les honneurs appropriés.

Personnel

Insérez les affiliations à des œuvres de bienfaisance, le bénévolat, les intérêts, les passe-temps, les renseignements sur la famille, etc.

Mon engagement envers vous

Insérez votre engagement envers vos clients

Ce que disent mes clients/collègues

Lorem ipsum, Dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore magna aliquam erat volutpat. Ut wisi enim ad minim veniam, quis nostrud exerci tation ullamcorpersuscipit lobortis nisl ut aliquip ex ea commodo consequat.

Nom du témoignage
Ville, Province

Lorem ipsum, Dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore magna aliquam erat volutpat. Ut wisi enim ad minim veniam, quis nostrud exerci tation ullamcorpersuscipit lobortis nisl ut aliquip ex ea commodo consequat. doloreu feugiat nulla facilisis at vero eros et

Nom du témoignage
Ville, Province

UN GUIDE POUR VENDRE VOTRE MAISON

Aller au-delà

Cette page est facultative; vous pouvez la remplir et supprimer cette case texte, ou la supprimer de la trousse.

Pour moi, donner un service excellent comprend plus que simplement la réalisation de vos rêves immobiliers. Cela exige la prochaine étape logique; vous aider à régler les détails après avoir pris la propriété de votre maison.

J'ai travaillé avec les services professionnels suivants et je les recommande fortement à mes clients :

[liste de vos fournisseurs approuvés]

UN GUIDE POUR **VENDRE** VOTRE MAISON

Keller Williams Realty

Fiabilité

Fondée sur les principes de la confiance et de l'honnêteté, Keller Williams Realty souligne l'importance de faire preuve d'intégrité afin de bien agir, donnant toujours la priorité à vos besoins. Cela renforce ma croyance que ma réussite est déterminée, en fin de compte, par l'héritage que je laisse auprès de chacun des clients que je sers.



Parcours antérieur

Je suis fier de travailler pour une des plus grandes franchises immobilières au monde, en matière de nombre de représentants aux ventes. Il s'agit d'une preuve que, lorsque vous offrez un service supérieur, le mot se répand rapidement.

Connaissances

Keller Williams Realty a été nommée chef de file de l'industrie comme entreprise de formation par Training Magazine. Notre formation m'aide à rester au-devant des tendances dans l'industrie immobilière par le biais de son curriculum et de ses ressources de recherches complètes et à la tête de l'industrie. C'est ce qui me prépare à vous fournir un service incomparable.



Technologie



Des outils technologiques et une formation de pointe me donnent un avantage pour la commercialisation efficace en ligne de votre propriété, 24 heures par jour, sept jours par semaine! Par le biais du Système d'inscription exclusif de Keller Williams (KWLS), votre propriété est passée à plus de 350 moteurs de recherche en ligne, et est offerte sur le réseau Internet de KW qui comprend plus de 76 000 sites, y compris mon application mobile de recherche de propriétés. Surtout, chaque demande Internet dans notre système au sujet de votre propriété me sera directement adressée afin que je puisse rapidement faire un suivi auprès des acheteurs potentiels.

Travail d'équipe

Keller Williams Realty a été conçue pour récompenser les représentants des ventes pour leur travail d'équipe. Fondée sur la croyance que nous avons plus de succès si nous travaillons vers un objectif commun que nos intérêts individuels, j'ai confiance que tous les professionnels chez Keller Williams partagent le même objectif de vous servir, mon client, de la meilleure façon possible.

6. Signature du contrat

Vous avez utilisé les informations de la consultation de l'acheteur pour consolider votre position à titre de professionnel renseigné qui pourra les aider à trouver leur nouvelle maison. Il est maintenant le temps de demander la clientèle de l'acheteur.

Demander la clientèle

Le scénario suivant décrit une façon simple d'obtenir un contrat exclusif :

SCRIPT

Tout ce que je demande en échange de ma promesse d'un service supérieur à la clientèle est que vous acceptiez de travailler exclusivement avec moi. Cela vous semble juste?

D'accord. Pouvons-nous signer et nous entendre sur cela?

*(Donnez à l'acheteur le **contrat de représentation de l'acheteur**, expliquez-le et demandez-lui de le signer. Ensuite, donnez-vous la main.)*

Conclure le contrat de représentation du client n° 1

SCRIPT

Nous allons signer le contrat de représentation du client, qui me permet de travailler pour vous. Vous me donnez l'outil qu'il me faut pour vous représenter lors de votre achat. Grâce à cet outil, j'ai l'occasion de négocier pour vous et vous obtenir la meilleure entente. Et vous trouvez important de faire la meilleure affaire, n'est-ce pas? Parfait; donc poursuivons de la façon appropriée et signons le contrat de représentation du client afin que je travaille pour vous.

Conclure le contrat de représentation du client n° 2

SCRIPT

Voyez-vous les avantages pour vous d'un professionnel qui voit à vos intérêts alors que vous cherchez la meilleure maison et que vous négociez la meilleure entente?

Excellent! Ce formulaire me permet de vous représenter et de voir à vos intérêts. Voici comment nous y voyons. Vous devez approuver ce contrat ici.

Conclure le contrat de représentation du client n° 3

SCRIPT

Nous nommons ce contrat notre contrat de loyauté, par lequel j'accepte de vous être loyal et de ne poser aucun acte préjudiciable à vos intérêts. Il s'agit d'un contrat réciproque, ce qui veut dire que je vous demande votre loyauté en échange pour mes efforts continus de vous trouver la meilleure maison, au meilleur prix et en moins de temps.

Gestion de l'objection à l'exclusivité

Ce ne sont pas tous les acheteurs qui diront oui. Quelques acheteurs s'opposeront à travailler exclusivement avec vous. Si un acheteur s'oppose à la signature, utilisez le scénario ci-dessous :

SCRIPT

M./Mme Acheteur, en raison du niveau de service que j'offre, je peux seulement travailler avec les acheteurs qui travaillent exclusivement avec moi. Je dois vous rappeler qu'en signant, vous N'acceptez PAS de me payer des frais.

Vous acceptez que je représente vos intérêts et que j'utilise mes connaissances ainsi que mon expertise pour vous trouver la meilleure maison au meilleur prix. C'est ce que vous voulez, n'est-ce pas; trouver la meilleure maison au meilleur prix?

Objection 1

Je ne veux rien signer. Je veux être libre de travailler avec d'autres agents.

SCRIPT

Lorsque vous m'engagez comme votre représentant immobilier, vous me donnez l'outil qu'il me faut pour vous représenter. Si vous signez avec moi le contrat de représentation du client, j'ai une obligation contractuelle de partager toute information au sujet de la situation du vendeur que je découvre; par exemple, s'il s'agit d'une vente en raison de divorce, de déménagement ou une vente d'une succession. Sans ce contrat, je suis réellement un sous-agent* du vendeur. Ce qui veut dire que je ne vous représente pas et je ne peux pas partager ces informations avec vous. Je veux être votre représentant, non le leur. Donc, poursuivons de la façon appropriée et signons le contrat de représentation du client aujourd'hui.

**Demandez à votre chef d'équipe si votre état a une sous-agence, une agence double ou une agence désignée.*

Objection 2

Qu'est-ce qui arrive si je change d'idée au cours de cette période de 30 jours?

SCRIPT

Je comprends parfaitement. Considérez ce contrat comme une forme de fréquentation et non un mariage. Si, à tout moment, vous décidez que vous ne voulez plus une fréquentation, nous pouvons rompre. Aucun besoin d'un divorce. Et vous pouvez rompre avec moi si je ne réponds pas à vos attentes! Si vous êtes à l'aise avec cette idée, vous n'avez qu'à apposer vos initiales sur le contrat.

Objection 3

Je n'ai pas besoin de travailler avec un agent parce que je peux trouver une maison moi-même sur Internet.

SCRIPT

La recherche des maisons, c'est la partie amusante, et nous utiliserons certainement Internet pour vous trouver une maison. *Trouver* la maison de vos rêves n'est pas la raison d'engager un agent pour l'achat. Vous engagez un agent pour vous aider à *obtenir* la maison que vous trouvez. Ma tâche est de protéger vos intérêts pendant le processus complet d'achat d'une maison et de négocier en votre nom pour obtenir le meilleur prix et les meilleures conditions.

Savoir quand laisser partir l'acheteur

N'oubliez pas que *vous* devez parfois dire non. Si vous ne pouvez pas vous entendre pour une solution gagnant-gagnant, vous devrez passer un temps important à montrer des maisons à un acheteur qui achètera éventuellement de quelqu'un d'autre. Si un acheteur refuse de travailler exclusivement avec vous, vous pouvez choisir de le laisser partir, surtout si vous pensez qu'il est possible qu'il achète d'un autre agent, comme un de ses amis ou une personne apparentée. Assurez-vous de poser d'excellentes questions pour découvrir pourquoi ils ne veulent pas signer.

SCRIPT

M./Mme Acheteur, je comprends votre décision. Puisque je ne peux travailler qu'avec les acheteurs qui travaillent exclusivement avec moi, je ne peux que vous souhaiter bonne chance pour votre recherche d'une maison. Merci encore d'être venu me rencontrer aujourd'hui; avisez-moi si vous changez d'avis.

À vous la parole : exercice des scripts

Jeu de rôles pour la conclusion et les objections

- Formez des groupes de deux et répétez votre conclusion pour les scénarios de contrat et la gestion des objections.
- Votre objectif est d'obtenir un contrat pour travailler ensemble. Demandez à votre partenaire en jeu de rôles de signer le contrat de représentation de l'acheteur.
- Changez les rôles d'agent à acheteur.

Durée : 20 minutes

Découvertes de l'activité

- _____
- _____

7. Analyse des besoins

Utilisez le formulaire d'**analyse des besoins de l'acheteur** pour questionner les acheteurs au sujet de leur maison idéale. Le questionnaire est la base de votre analyse des besoins; vous saisissez une image précise de ce que les acheteurs recherchent afin que vous puissiez leur donner ce qu'ils s'attendent.

1. **Écoutez et prenez des notes.** Demandez : « Cela vous dérange que je prenne des notes? »
2. **Soyez précis.** Vous ne pouvez pas répondre et dépasser les désirs, les besoins et les valeurs du client si vous ne les connaissez pas. Posez des questions et explorez davantage à l'aide de la question : « Qu'est-ce qui est important pour vous au sujet de ____? »
3. **Demandez : « Et quoi encore? »** Alors que vous passez chaque groupe de questions, demandez continuellement quelle autre chose est importante jusqu'à ce qu'ils disent : « Je ne peux penser à rien d'autre! »
4. **Demandez autre chose que l'idéal.** Par exemple, les acheteurs peuvent indiquer une maison de style rustique comme idéal, mais aimeraient peut-être tout autant un style « cape ». Vous devez déterminer s'ils seraient parfaitement heureux avec autre chose, si cela respecte les critères.
5. **Ne présumez jamais.** Si vous ne comprenez pas entièrement ce qu'un acheteur dit, demandez des précisions.
6. **Posez des questions au sujet du ménage, non la famille.** Posez une question au sujet de la famille serait une enfreinte aux lois relatives à l'équité en matière de logement.
7. **Créez un dialogue.** Tirez profit de ce temps pour créer un rapport, en gardant un ton de conversation et non d'interrogation!

Vidéo

Comprendre la valeur du processus d'analyse des besoins



- Regardez la vidéo « **Analyse des besoins de l'acheteur** ».
- Quelles sont vos découvertes?

Durée : 10 minutes

Présenter l'analyse des besoins

SCRIPT

M./Mme Acheteur, merci de me permettre de vous aider. Mon objectif est de vous donner une expérience du client 10+. Pour ce faire, j'aimerais avoir une idée claire de ce que vous recherchez dans votre nouvelle maison. Donc, si vous me le permettez, j'aimerais prendre 10 à 15 minutes pour explorer à quoi ressemblerait la maison qui vous conviendrait. Ce sera votre maison 10+.

Ça semble peut-être beaucoup, mais je préférerais vous poser 500 questions et vous faire visiter les 5 maisons qui conviendraient plutôt que vous poser 5 questions et gaspiller votre temps à visiter 500 maisons qui ne conviendraient pas. C'est bon pour vous?

Approfondir par trois questions

Lorsque vous posez les questions à l'acheteur, vous devrez approfondir les questions afin de mieux comprendre la motivation de l'acheteur et ce qu'il recherche.

Voici un exemple de la façon d'y aller en triple profondeur lors des questions.

SCÉNARIO

Où déménagez-vous?

Pour quand?

Pourquoi est-il important de déménager dans ce secteur de la ville?

Qu'est-ce que cela signifie pour vous?

Que recherchez-vous dans une nouvelle maison?

Quelle est l'importance d'une grande arrière-cour?

Qu'est-ce que cela signifie pour vous?

Qu'est-ce que cela signifie pour vous à la fin?

Terminer l'analyse des besoins

Lorsque vous terminez la partie de l'analyse des besoins de la consultation de l'acheteur, avisez l'acheteur qu'il ne trouvera probablement pas une maison qui comprend toutes les caractéristiques qu'il recherche.

Aidez les acheteurs à en comprendre la raison à l'aide du scénario ci-dessous.

SCÉNARIO

M./Mme Acheteur, une maison 100 % n'existe pas. Elle comprendra vos cinq éléments essentiels, et possiblement quelques-uns de vos éléments souhaitables. Lorsque nous trouverons une maison qui a vos cinq éléments essentiels, c'est-à-dire une maison 90 à 95 %, je vais vous suggérer de rédiger une offre. C'est bon pour vous? Quels sont les cinq éléments essentiels pour la maison que vous achetez.

Cinq éléments essentiels

1. Quelles sont les cinq premières choses qui doivent être comprises dans votre maison?

■

■

■

■

■

2. À part ces cinq choses, quelle autre chose exigez-vous vraiment?
3. Si vous pouviez avoir autre chose, qu'est-ce que ce serait?
4. Si vous pouviez avoir une dernière chose pour en faire la maison de vos rêves, qu'est-ce que ce serait?

À vous la parole : Analyse des besoins

Avec un partenaire, prenez des tours à effectuer l'analyse des besoins de l'acheteur.

- Répétez le scénario pour commencer l'analyse des besoins.
- Révisez une partie du questionnaire de l'analyse des besoins de l'acheteur (par exemple, l'intérieur ou le style de vie). Faites-en une conversation et assurez-vous d'approfondir à l'aide de trois questions (triple profondeur).
- Terminez l'analyse des besoins en établissant les cinq éléments essentiels et en les résumant.

Durée : 40 minutes

Découvertes de l'activité

- _____
- _____

8. Établir les prochaines étapes

C'est une règle d'or en immobilier que vous ne terminez jamais un rendez-vous sans prévoir le prochain. Que vous visitiez directement des maisons à la suite de la consultation, ou si vous devez commencer un autre jour, assurez-vous de terminer la réunion par la prise d'un autre rendez-vous.

UN GUIDE POUR VENDRE VOTRE MAISON

L'avenir

Cherchons une nouvelle maison

Je tiendrai compte des informations que nous avons discutées au sujet de vos désirs et vos besoins lorsque je choisirai des maisons à regarder.

Dans certains cas, mes clients trouvent la maison de leur rêve le premier jour. Dans d'autres cas, la découverte de la maison idéale prend plus de temps. Soyez assuré, il y a une maison qui est idéale pour vous. Nous n'avons qu'à la trouver.

Pour vous aider au cours de votre quête de maison, j'organiserai une liste des maisons avec les informations suivantes pour chacune :

- Des photos de la maison
- L'adresse de la maison
- Le prix demandé actuel
- Les pieds carrés et les taxes foncières
- Le nombre de chambres à coucher et de salles de bain
- L'âge et la taille du lot
- Les caractéristiques uniques et les commentaires

Lorsque nous aurons ciblé une liste des propriétés qui vous intéressent :

- Je vous donnerai de plus amples détails au sujet de la maison
- Je réviserai les registres des taxes pour des privilèges, etc.
- Je visiterai la maison avec vous
- Je déterminerai la comparaison du prix demandé à d'autres maisons du secteur
- Je répondrai à toutes vos questions

À vous la parole : Consultation des acheteurs

La pratique rend parfait; la consultation de l'acheteur

- Répéter les consultations de l'acheteur vous aidera à le faire sans problèmes, avec des clients potentiels.
 - Après aujourd'hui, organisez du temps pour continuer à répéter cette consultation de l'acheteur avec votre équipe et votre partenaire de responsabilité/scénario.
1. Formez des groupes de deux.
 2. Prenez des tours à répéter la consultation de l'acheteur, du début à la fin.

Durée : 40 minutes

Découvertes de l'activité

- _____
- _____

Tout rassembler

1. **Plan d'action**
2. **Préparation pour le prochain cours**
3. **Rappels**

Plan d'action

Récapitulez toutes les affectations d'aujourd'hui et en préparation pour le prochain cours.

Action	Date butoir/échéance
Répétez l'analyse des besoins de l'acheteur avec votre équipe ou votre partenaire.	
Répétez tous les scénarios avec votre équipe ou votre partenaire.	
Répétez la consultation de l'acheteur et les objections avec votre équipe ou votre partenaire.	

Apportez votre téléphone, votre ordinateur portable/tablette et votre base de données à tous les cours.

Préparation pour le prochain cours

Préparez-vous pour votre prochain cours en faisant la mission avant la prochaine session de réflexion Ignite prévue.

Téléchargez votre **Mission** pour le prochain cours d'Ignite dans KWUConnect.

IGNITE		Mission 8
Faites cette mission avant d'assister à la session de réflexion 8 d'Ignite		
TERMINÉ ✓	1. 10/4 quotidien – développez une habitude de production de piste	
☐	Faites votre 10/4 quotidien!	
☐	Écrivez des notes sur les résidences que vous avez examinées et apportez-les en classe pour les partager	
☐	Préparez votre compte rendu – soyez prêt à faire part de vos résultats quotidiens de 10/4 en classe	
☐	Apportez des cartes de note, des cartes de visite et des étampes pour les notes écrites	
TERMINÉ ✓	2. Approfondissez votre apprentissage	
☐	Exercez des scripts avec un partenaire	
TERMINÉ ✓	3. Préparez-vous à trouver et à faire visiter des résidences	
☐	Regardez : <i>Trouver et montrer des résidences</i> (6 minutes 59 secondes) 	
TERMINÉ ✓	4. Suivi – sur la session de réflexion précédente	
☐	Effectuer des activités du plan d'action dans la session de réflexion précédente	
TERMINÉ ✓	5. Faites grandir votre base de données – avec vos contacts actuels	
☐	Apportez votre liste de contacts préparée et votre ordinateur portable ou votre tablette au prochain cours Ignite	

*Accédez à des vidéos de KWUConnect.com, Ignite. Besoin d'aide? Communiquez avec votre coordonnateur de la technologie ou ambassadeur technique de votre centre d'affaires ou envoyez un courriel à support@kw.com.



© 2015 Keller Williams Realty, Inc. Ignite v4.1

À vous la parole - Préparez-vous

Recherche de clients ciblée

Chaque jour en classe, vous ferez des appels à des groupes cibles précis. Nous suivrons le processus en trois étapes chaque fois.

1. **Préparer** – Créez votre liste d'appels pour le prochain cours.
2. **Passez à l'action** – Les appels en situation réelle seront faits au prochain cours.
3. **Entretien** – Rédigez des notes pour tous ceux que vous appelez en classe.

Préparer la liste

Pour votre prochain cours, nous nous concentrerons sur : **les personnes qui travaillent dans les secteurs de services personnels et professionnels** (coiffure, ongles, massage, restaurant, etc.) en plus des **recommandations**.

Industrie	Nom(s) et numéro(s) de téléphone

Rappels

Quelles sont quelques idées pour trouver des acheteurs?

Quel est le prix demandé au prix de vente?

Quelles sont les trois étapes du processus d'achat d'une maison?

Qu'est-ce que l'analyse des besoins?

Combien de contacts dans votre base de données KW eEdge à la fin d'Ignite? _____

Combien de contacts avez-vous aujourd'hui? _____

De la découverte à la réalisation

DÉCOUVERTES

Quelles sont vos révélations?

COMPORTEMENTS

Quels comportements avez-vous l'intention de changer?

OUTILS

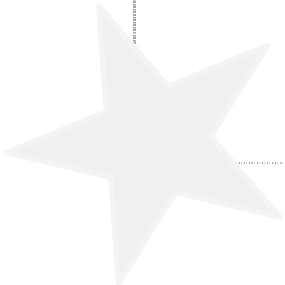
Quels outils utiliserez-vous?

RESPONSABILITÉ

Quelle forme prend la responsabilité pour ceci?

RÉALISATIONS

Que ferez-vous?



Améliorez votre apprentissage

Regardez dans KWUConnect

- | | |
|---|-------|
| ■ Se préparer à travailler avec les acheteurs | 8:09 |
| ■ Consultation de l'acheteur : Nikki Ubaldini | 20:53 |
| ■ Trouver les acheteurs d'une première maison | 3:30 |

Utilisez des outils

Feuille de pistes d'acheteurs

Analyse des besoins de l'acheteur

Outil de travail des visites libres

Connexion sur les médias sociaux

Page Facebook de Keller Williams - <https://www.facebook.com/KellerWilliamsRealty>

Blogue de KW - <http://blog.kw.com/>

Inman - <http://www.inman.com/>

La page Facebook de votre centre d'affaires

Scripts

Jours moyens sur le marché

SCÉNARIO

La réalité est que nous devons évaluer chaque maison que vous aimez et décider si c'est la maison pour vous, qu'elle soit sur le marché depuis un jour ou un an. Une excellente maison se vend toujours, habituellement rapidement. Donc, bien que les jours moyens sur le marché soient (_____), ce nombre ne représente pas toutes les maisons, parce que quelques-unes restent sur le marché pour 365 jours, alors que d'autres sont vendues en 1 jour.

Prix demandé au prix de vente : lorsque votre acheteur veut faire une offre basse

SCÉNARIO

Le prix moyen demandé à (_____) est (_____), mais le prix de vente moyen est (_____). Ce qui veut dire que les vendeurs baissent/montent d'environ (_____ dollars). Je partage ces informations parce que je préférerais vous refuser maintenant plutôt que vous décevoir plus tard, si vous pensez pouvoir offrir 25 000 \$ sous le prix demandé et vous attendre à l'obtenir.

Permettez-moi donc de vous poser une question très directe. Si nous trouvions la maison idéale et que le vendeur n'est prêt qu'à baisser de (_____ dollars), que penseriez-vous?

Si votre rapport du prix demandé au prix de vente est mieux que l'agent moyen.

SCÉNARIO

Donc, vous recherchez une maison de 350 000 \$, n'est-ce pas? Le rapport moyen du prix demandé au prix de vente est (_____) et le mien est (_____). Je vous économiserai (_____%) de plus que l'agent moyen peut le faire actuellement. Faisons le calcul (sortez une calculatrice), sur une maison de 350 000 \$, je vous économiserai (_____ dollars). Y voyez-vous l'avantage?

La maison n'est pas dans la fourchette de prix de l'acheteur**SCÉNARIO**

Bon, cette maison est un peu au-dessus/en dessous de votre fourchette de prix, mais j'ai trois autres propriétés devant moi qui sont dans votre fourchette de prix dont j'aimerais vous parler.

Opposition 1 :

Je n'ai pas le temps de passer au bureau; vous ne pouvez pas simplement me rencontrer à la maison?

SCÉNARIO

Parce que votre temps est si précieux, c'est justement pourquoi nous devons nous rencontrer au bureau. Vous voyez, passer 25 minutes au bureau vous sauvera littéralement 5 à 10 heures à visiter des maisons. Lorsque nous nous réunissons au bureau, je pourrai sortir chaque propriété qui répond à vos critères précis; nous pourrons regarder des photos et des visites virtuelles à mon bureau avant de prendre votre temps pour nous y rendre ou, encore mieux, dépenser votre essence pour nous y rendre. Donc quel est le meilleur moment pour vous rendre au bureau; les fins de semaine ou les jours de semaine?

Nous pourrons aussi voir s'il y a des imprévus ou d'autres problèmes qui ne seraient pas évidents par une simple visite. S'il y a quelque chose qui éliminerait la maison, vaut mieux le savoir avant.

Opposition 2 :

Permettez-moi de parler à mon époux/épouse et je vous rappelle.

SCÉNARIO

Je comprends; permettez-moi de vous demander ceci. Faisons ceci : prenons un rendez-vous qui vous convient aux deux et je communiquerai avec vous la veille du rendez-vous pour simplement confirmer. Si cela convient, excellent; sinon, nous n'avons qu'à fixer un autre rendez-vous. Qu'est-ce qui convient mieux, les jours de semaine ou les fins de semaine? Excellent; je communiquerai avec vous vendredi. À quelle heure précise aimeriez-vous que je vous appelle? Quatorze heures. Excellent; à quel numéro ai-je le plus de chance de vous joindre?

Opposition 3 :

J'ai déjà vu la maison en ligne. Je veux juste la voir pour décider si je veux l'acheter.

SCÉNARIO

Je comprends parfaitement. La maison en question est remarquable. Cependant, les vendeurs m'ont demandé de rencontrer les acheteurs avant de leur faire visiter la propriété. Cela me permettra de couvrir les questions financières, si vous avez besoin d'un prêt, et de vous donner de plus amples informations au sujet de la propriété et du quartier. Pouvez-vous passer à mon bureau aujourd'hui à 17 h, ou préférez-vous demain matin à 9 h?

Une remarque sur « non »

Tout n'est pas perdu si les acheteurs disent « non » à un rendez-vous. Tant qu'ils ne sont pas engagés auprès d'un autre agent, un « non » dans ce cas-ci veut réellement dire « pas encore ». Vous avez toujours une bonne chance d'obtenir leur clientèle en les inscrivant dans un Système de notification instantanée de l'acheteur (BINS [Buyer Instant Notification System]), qui les invitera à effectuer leur recherche à partir de l'outil de recherche Échange de données par Internet (IDX) sur votre site Web.

Offrir un accès en ligne

SCÉNARIO

Voulez-vous l'accès en ligne à toute maison sur le marché qui concorde à vos critères? Vous recevrez aussi des notifications instantanées chaque fois qu'une maison qui concorde à vos critères est mise sur le marché. Je serais heureux de vous inscrire gratuitement au Système de notification instantanée de l'acheteur.

Faire des appels de suivi

SCÉNARIO

Au cours de la dernière semaine, nous vous avons transmis 5 inscriptions. Je communique simplement avec vous pour faire la mise à jour de mes dossiers et pour vous demander si vous êtes toujours à la recherche d'une maison, si vous avez déjà acheté une maison ou, sinon, pour réviser les 5 maisons afin de déterminer si vous aimeriez en visiter une.

Présenter l'avantage eEdge : transactions en ligne**SCÉNARIO**

Lorsque vous travaillerez avec moi, vous aurez l'occasion d'effectuer votre transaction immobilière complète en ligne. J'utilise un système de gestion sans papier des transactions nommé dotloop.

Vous réduirez votre impact environnemental parce que les transactions en ligne sont entièrement sans papier. Les négociations et les conclusions peuvent s'effectuer plus rapidement, parce que les signatures peuvent être obtenues sans avoir à se rencontrer. Les transactions en ligne sont aussi plus pratiques, parce qu'elles n'exigent pas de déplacement.

Si vous n'êtes pas sûr de la définition de transactions en ligne, utilisez ce scénario :

SCÉNARIO

Lorsque vous effectuez une transaction en ligne, cela veut dire qu'il n'est plus nécessaire de transmettre des télécopies ou de se déplacer de l'autre côté de la ville pour les signatures absentes. Finis les modifications avec initiales, les contrats tachés, l'écriture illisible, les contrats trop télécopiés ou les documents perdus. Avec dotloop, la piste de papier traditionnelle est en ligne et toutes les parties d'une transaction peuvent collaborer à un endroit. Vous pouvez être à l'extérieur de la ville et toujours poursuivre le processus de négociation ou de conclusion, tant que vous avez l'accès à Internet.

S'ils sont préoccupés par la sécurité des transactions en ligne, utilisez ce scénario :

SCÉNARIO

Effectuez-vous vos transactions bancaires en ligne? Produisez-vous vos déclarations de revenus en ligne? Dotloop offre le même niveau de sécurité pour vos documents confidentiels de transactions immobilières. Toutes les modifications, les initiales et les signatures sont stockées et accessibles pour sept ans.

Établissez votre processus de présentation :

Pour rendre le processus de présentation aussi efficace que possible, établissez les attentes de l'acheteur avant de visiter des maisons. Utilisez les scénarios ci-dessous.

SCÉNARIO

M./Mme Acheteur, nous regarderons 5 à 6 maisons avant de sortir. Après avoir regardé chaque maison, je vous demanderai si vous voulez l'acheter. Si la réponse est « non », je vous demanderai de me dire ce qui n'allait pas afin que je puisse raffiner notre recherche et vous donner une meilleure expérience de client. Est-ce que cette stratégie vous est acceptable?

Alors que nous regardons les maisons, il y a deux choses que je veux que vous gardiez en tête. Tout d'abord, la maison 100 % n'existe pas. Une maison 90 à 95 % est une maison 100 %. Ensuite, je veux que vous gardiez vos cinq éléments essentiels en tête, parce qu'ils sont vos facteurs déterminants.

Avantage d'une approbation préalable :**SCÉNARIO**

Présumons pour un moment que vous êtes le vendeur.

Votre entreprise vous a muté et vous devez vendre votre maison en 3 semaines. La première chose que vous faites est de communiquer avec votre agent immobilier pour lui dire que vous devez vendre votre maison, et ce immédiatement. Vous demandez un prix inférieur à la juste valeur marchande parce que vous êtes poussé par le temps, donc, bien sûr, vous recevez deux offres le premier jour. La première offre est en argent comptant et est 2 000 \$ sous votre prix demandé. La deuxième offre est pour le plein prix demandé, parce que ces acheteurs la veulent vraiment; cependant, ils ne sont pas approuvés au préalable, donc vous ne savez pas s'ils sont admissibles; même leur agent ne sait pas s'ils sont admissibles! Réalisant que vous avez une contrainte en matière de temps, quelle offre accepterez-vous? Allez-vous prendre un risque pour 2 000 \$ de plus?

Lorsque votre financement est approuvé au préalable, vous devenez essentiellement l'acheteur par argent comptant. Y voyez-vous l'avantage? Donc quel est le meilleur moment pour qu'un de mes prêteurs communique avec vous? C'est les fins de semaine, les jours de semaine ou d'ici 15 minutes?

Corrections/journal des suggestions d'Ignite

Votre nom : _____ Centre d'affaires : _____ Date : _____

Numéro de page	Changement

Numériser et envoyer par courriel des corrections ou des changements au cours à : rhonda.whatley@kw.com.

Ou envoyer par la poste à :

Keller Williams University
1221 South MoPac Expressway, Suite 400
Austin, Texas 78746