

# PRÉSENTATION DE L'OFFRE DE SERVICE ET DE L'ANALYSE COMPARATIVE DE MARCHÉ (R2)

## INTRODUCTION

1. « Comme je vous l'ai promis, j'ai préparé pour vous :

- un plan d'action pour aller chercher et trouver le meilleur acheteur et
- une analyse comparative de marché afin de déterminer le meilleur prix qu'un acheteur va être prêt à investir dans une propriété comme la vôtre. »

2. « Afin que notre rendez-vous soit profitable pour nous tous, je vous propose qu'il se déroule de la façon suivante :

1. Tout d'abord nous allons revenir rapidement sur votre projet ;
2. Ensuite, je vous présenterai le plan d'action ;
3. Puis, à la fin du plan d'action, je vous détaillerai votre analyse comparative de marché ;
4. À la fin de la présentation, nous aurons une décision à prendre:
  - Nous pourrions choisir de travailler ensemble ;
  - Vous pourrez choisir de ne pas travailler avec moi ;
  - Je pourrai décider de ne pas travailler avec vous ;

Ces 3 possibilités sont correctes, n'est-ce pas ?

Est-ce que le plan du rendez-vous vous convient comme cela ? »

## RETOUR SUR LE PROJET

3. « Revenons rapidement sur votre projet :

- Vous m'avez dit que vous voulez déménager à (endroit) \_\_\_\_\_,

c'est exact ?

- Vous voulez déménager, car (raison)\_\_\_\_\_? C'est juste ?
- Vous voulez y être pour (date)\_\_\_\_\_, idéalement (date)\_\_\_\_\_, impérativement. Oui ?
- Vous avez fixé votre prix à (prix)\_\_\_\_\_?

**Vous en êtes propriétaire depuis (nombre d'années)\_\_\_\_\_ans?**

- Et que pour le moment les résultats de la mise en marché ont donné (résultats)\_\_\_\_\_.

## PRÉSENTATION PLAN D'ACTION

4. « Tout d'abord je vais vous présenter le plan d'action. »
5. « Pensez-vous que nous sommes complets en terme de services ? »
6. « Quand organisons-nous la première visite libre ? »

*Si objections, traitez les objections liées au service (pas maintenant pour le prix)*

*Le propriétaire va réagir, car nous n'avons pas parlé encore du prix: « Si on tombe d'accord sur le prix est-ce qu'on travaille ensemble ? »*

## PRÉSENTATION ANALYSE COMPARATIVE DE MARCHÉ

7. « Très bien, donc je vais maintenant vous présenter votre analyse comparative de marché. »

8. « L'objectif d'une analyse comparative de marché est de déterminer le meilleur prix

possible, le juste prix, que sera prêt à investir un acheteur pour votre propriété et de déterminer qui est notre compétition...au travers des yeux d'un acheteur.

Savez-vous comment un acheteur détermine la valeur d'une propriété ? »

9. « Les acheteurs déterminent la valeur d'une propriété en visitant toutes les propriétés comparables à la vôtre, répondant à leurs critères, dans un secteur donné, pendant une période donnée. Ils comparent votre maison et son prix en fonction des + et des – de chacune. Ils peuvent comparer les maisons à vendre et celles récemment vendues. Est-ce que cela a du sens pour vous ? »

10. « Par exemple, si vous allez magasiner une voiture et vous en comparez 2 avec les mêmes caractéristiques (km, année, couleur, etc.) mais que l'une a l'intérieur tout cuir et l'autre tout tissu. On est d'accord que vous allez faire une soustraction de la valeur du cuir si votre choix se porte sur l'intérieur en tissu ! et l'inverse se vérifie aussi ! on est d'accord ? »

11. « **L'analyse comparative de marché** fonctionne sur le même principe et j'ai classé les propriétés en 3 catégories. Cela fonctionne comme une lumière de signalisation :

**En vert**, des propriétés comparables à la vôtre et qui se sont vendues récemment : Cela nous indique la fourchette de prix qu'un acheteur est prêt à payer pour une maison comme la vôtre.

**En orange**, des propriétés comparables à la vôtre et qui sont actuellement sur le marché. Les acheteurs vont aussi visiter ces propriétés en même temps qu'ils vont visiter la vôtre : c'est notre compétition.

**En rouge**, ce sont les propriétés comparables à la vôtre et qui n'ont pas trouvé d'acheteur et les contrats ont expiré : on peut aussi dire que ce sont les invendus.

Chacune des règles nous indique une fourchette de prix pour chacune de situations.

« Idéalement, Madame/Monsieur (**nom**) \_\_\_\_\_, où voulez-vous être ?  
Vert, orange ou rouge ? »

12. « Quel est selon vous le prix que nous devrions afficher pour attirer les meilleurs acheteurs et qu'ils achètent votre propriété plutôt qu'une autre ? »

***Si le prix est trop haut, traiter « l'objection »***

13. « Je vous suggère donc de fixer ce prix (**prix**) \_\_\_\_\_ et que nous mettions sur le papier notre entente afin que vous obteniez ce que vous voulez dans le délai que vous voulez ! »

**Remplissez et signez le Mandat !**