



I M M R O

by fox marketing

6 conseils pour obtenir un mandat exclusif

1 - Adopter une stratégie pull

En marketing, la stratégie pull consiste à se montrer suffisamment séduisant pour attirer de nouveaux clients sans avoir à aller les chercher.

Ce sont ceux que l'on appelle en immobilier les clients spontanés. C'est au coeur de la stratégie de Immro en vous apportant des leads qualifiés. Avant de contacter un mandataire, ces clients spontanés ont souvent eu des échos positifs ont besoin d'être contactés au bon moment.

Avec ce type de client, un mandataire est en position de force puisque ce n'est pas lui qui est en demande, il est donc plus facile, pour vous d'imposer certaines conditions. Dès le premier contact téléphonique, il est recommandé ainsi au mandataire d'énoncer clairement le fait qu'il travaille uniquement en exclusivité.

2 - Proposer des services

Satisfaire le propriétaire réside bien évidemment dans le fait d'apporter de nombreux services. Une technique qui vous permettra également de se démarquer de vos concurrents. Home staging, photographe professionnel, prises de vue avec drone, photos 3D... C'est autant de valeurs ajoutées qui vous permettront de convaincre plus facilement le vendeur potentiel. Cet apport de services permet ainsi de justifier une exclusivité car les clients en ont alors pour leur argent et comprennent aisément que cela ne profite pas à d'autres agents plus passifs.

Pour les visites virtuelles en 3D par exemple, savez vous qu'il est possible de le faire depuis votre téléphone grâce au site de Matterport. Je vous conseille de tester chez vous, c'est simple, efficace et vous éviterez les visites inutiles de l'acheteur qui se rendront mieux compte du bien à vendre.

3 - Se montrer rassurant

Un mandataire est avant tout un commercial, que ce soit dans le cadre d'une prise de mandat ou de la vente d'un bien. Il est quasiment impossible de faire du commerce sans dégager une certaine assurance auprès de ses clients. Un constat d'autant plus vrai dans l'immobilier où le client va être amené à confier son plus gros patrimoine. Ce dernier est souvent dans l'inconnu et s'interroge sur le bien-fondé de sa décision. Pour faire taire ses angoisses, le propriétaire a donc besoin de se raccrocher à un professionnel qui saura le rassurer.

Il est évident que soigner sa tenue, livrer un avis de valeur dans les temps annoncé et votre courtoisie auprès du vendeur vous aidera à montrer naturellement votre assurance mais aussi votre professionnalisme.

4 - Faire preuve d'honnêteté

Autre qualité à mettre en avant : l'honnêteté !

Jouer la transparence est une valeur qui ne ressort pas toujours de l'image des agents immobiliers qui ont plutôt la réputation d'être des arnaqueurs », constate la formatrice. Un propriétaire accordera plus facilement sa confiance à un professionnel de l'immobilier, si celui-ci lui parle vrai.

Vous pouvez décrocher un mandat exclusif, malgré la mise en concurrence avec de grosses agences, en ayant l'honnêteté de dire au propriétaire qu'il était dans son intérêt de vendre au prix juste par exemple.

5 - Proposer l'intercabinet

Un propriétaire qui refuse de confier son bien à un mandataire une agence en exclusivité a souvent peur que celui-ci ne soit pas diffusé auprès d'un nombre suffisant d'acquéreurs potentiels et souhaite mettre les professionnels en concurrence.

Pour contrer ces arguments, votre alternative peut alors résider dans le fait de travailler en intercabinet. Cette pratique répond ainsi aux besoins du propriétaire de diffuser le bien à un maximum de monde.

6 - Renforcer son capital sympathie

In fine, un agent immobilier pourra viser l'excellence, proposer un maximum de services, se montrer rassurant et honnête, il ne parviendra pas à décrocher un mandat exclusif sans parvenir à dégager un capital sympathie.

Outre le sourire, vous devez réussir à accrocher votre client en nouant une véritable relation. Il est donc important de s'intéresser à son client, sa vie, ce qu'il fait comme métier, ses centres d'intérêts pour mieux le connaître.

Au moment de le rappeler pour des informations ou programmer des visites, c'est toujours l'occasion de s'assurer qu'il a passé un bon week-end ou prendre des informations sur ce qu'il vous a confié la dernière fois.