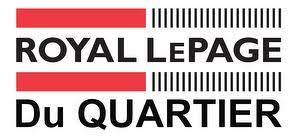
Addresse: 

Nom:

Date et Heure:

**Questions Importantes**

Bonjour... merci encore de me recevoir... j'ai hâte de mettre votre maison sur le marché... et de la vendre...

Ça ne vous dérange pas si je prends une minute pour visiter votre maison?

En attendant... je vous laisse mon plan d'action de mise en marché...

J'ai écrit trois...questions vraiment importantes pour vous (Montrer les chiffres avec les doigts)

1. Devez-vous absolument vendre votre maison? ( ) Fantastique! (Hocher positivement la tête)

2. Allez-vous mettre un prix pour vendre (hocher positivement la tête) ou voulez-vous qu'elle soit sur le marché pour une longue période de temps (hocher la tête négativement)? ( ) Super!

3. Voulez-vous (en pointant les vendeurs)… que je (en me pointant en hochant la tête positivement)... m'occupe de la vente (pointant les contrats)? ( ) Excellent! Conclure pour la signature à la fin de la présentation d'une minute quand vous avez qualifié et savez ce qui suit :

1. Ils vous connaissent.

2. Ils veulent vous engager.

3. Ils listent à votre prix.

Tout ce qu'on a besoin... est simplement... de signer le contrat (pointant le contrat)... pour que je puisse vous aider à avoir ce que vous voulez (pointant les vendeurs) ... dans le temps que vous voulez ... ça serait merveilleux, n'est-ce pas?

4. (Nom du client) à la fin de ma présentation de ce soir... une ... des trois choses suivantes va arriver (montrer les chiffres avec les doigts)...

1 ...Vous aurez l'opportunité (pointant les vendeurs)... d'inscrire votre propriété avec moi (en me pointant en hochant la tête positivement)... ou...

2 ...Vous choisirez de ne pas (hochant négativement)... inscrire votre propriété avec moi (me pointant en hochant positivement)... ou...

3 ...Je déciderai de ne pas lister... et n'importe lequel de ces choix est correct (démontrer du détachement avec la main)…

Client: Pourquoi vous ne voudriez pas mettre notre maison en vente? R: Si je vois que le prix va m'empêcher de vous aider à obtenir votre objectif de vendre...

5. Prenons un petit moment pour réviser les questions que je vous ai posées au téléphone ...

A) Vous avez dit que vous déménagiez à \_\_\_\_\_\_\_\_\_ C'est juste?

B) Vous avez dit que vous déménagiez parce que \_\_\_\_\_\_\_\_\_?

C) Vous devez y être pour le \_\_\_\_\_\_\_\_\_... Exact?

D) Vous voudriez inscrire votre maison à \_\_\_\_\_\_\_\_\_... C'est ça?

E) Et... vous devez encore \_\_\_\_\_\_\_\_\_ à la banque .... Est-ce ça?

F) Maintenant... vous ne planifiez pas la vendre par vous-même, n'est-ce pas? (hochant la tête négativement)… Super!

Si les vendeurs disent oui, ne pas répondre pas à l'objection et passer à l'autre question

G) Vous voulez (ou pas) encaisser votre argent ... correct ? Formidable!

6. Maintenant... il y a seulement deux questions que nous allons explorez ce soir ... premièrement (montrer le chiffre avec les doigts)... votre motivation à (pointant les vendeurs)... vendre cette maison (me pointant en hochant positivement)... et... deuxièmement (démontrer le chiffre avec les doigts)... définir le prix de votre propriété (pointer le contrat)...

7. J'ai préparé ce qu'on appelle une Analyse Comparative de Marché... Il y a deux parties dans cette recherche ... La première (montrer le chiffre avec les doigts)...je l'appelle (en riant)... le monde imaginaire (pointant les vendeurs)... c'est le prix auquel les gens inscrivent leur maison... La deuxième (montrer le chiffre avec les doigts)... c'est... la réalité (pointant le contrat en hochant positivement)... c'est le prix auquel les courtiers immobiliers listent et vendent... Nous allons devoir ... décider ce soir (fermement avec le point)... où vous voulez passer votre temps (pointer le contrat)...

8. Le but de l'Analyse Comparative de Marché ... est pour déterminer la valeur de votre propriété... aux yeux d'un acheteur... Savez-vous comment les acheteurs en déterminent la valeur? **Peu importe leur réponse, dire**

9. Les acheteurs déterminent la valeur en magasinant. Ils regardent le prix de votre maison basé sur ses caractéristiques et avantages, puis ils la comparent avec les caractéristiques et avantages des maisons similaires récemment vendues ou actuellement sur le marché… Estce que cela a du sens?

10. Par exemple... si vous décidez d’acheter une nouvelle voiture... et un concessionnaire avait une voiture à 50 000$ ... et un deuxième avait la même voiture à 50 000$ ... mais ... elle incluait des extras comme un système de son et des jantes de luxe... Laquelle aurait plus de valeur? ( ) Pourquoi? ( ) Exactement!

11. Et si le premier concessionnaire... mettait la voiture sans le système de son et les 4 pneus ... en vente à 40 000$... Laquelle aurait le plus de valeur? ( ) Pourquoi? ( ) Exactement, vous utiliserez l’argent additionnel pour faire ce que vous voulez avec! N’est-ce pas?

12. Il faut ... vous voyez ... que si voulez augmenter la valeur: A) Diminuer le prix (baisser avec la main) ... ou ... B) Avoir plus de caractéristiques et avantages... au même prix (faire un signe d'égalité avec la main)... Cela a du sens? ( ) Bien!

13. Donc... à moins que vous planifiez ajouter des caractéristiques et avantages à votre maison (hochant la tête négativement)... Le planifiez-vous? ... (Non...) Le prix est la seule question (pointer le contrat)... Puis-je vous monter ce que je veux dire? Si la maison est rénovée, dire: ''C'est très bien ce que vous avez fait. Vous l'avez tenue à l'exigence des standards

A) Celle-ci est identique à votre maison ...

B) Combien de chambres?

C) Combien de salles de bain?

D) Combien de pieds carrés?

E) Connaissez-vous ce quartier?

F) Avez-vous déjà vu cette maison? NE JAMAIS répondre pour eux En vous basant sur les caractéristiques et avantages des maisons que vous leur montrez

1. Votre maison est meilleure ... Est-ce que je peux vous montrer ce que je veux dire?

2. Cette maison offre un peu plus que la vôtre

3. Cette maison est très similaire à la vôtre (Justifier en comparant avec les caractéristiques de la maison du vendeur)

G) Quel prix demandent-ils?

H) Regardez depuis combien de temps elle est sur le marché? I) Vous devez être à\_\_\_\_\_\_\_ pour le\_\_\_\_\_\_\_, c'est ça?

14. Quel prix pensez-vous que nous devrions utiliser... pour créer de la valeur aux yeux des acheteurs... et demandez à quelqu'un de décider d'acheter votre maison au lieu de la concurrence?

**Leur remettre l'ACM entre les mains Si le prix qu’ils vous donnent n’est pas celui que vous recommandez,** aller aux numéros 15, sinon 16

15. Maintenant que vous avez vu ces prix... je recommande un prix de \_\_\_\_\_\_\_\_$... allez-vous (Nom des vendeurs)... inscrire votre maison avec moi (en me pointant en hochant positivement)... à ce prix ce soir?

16. Tout ce qu'on a besoin de faire maintenant est simplement... de signer le contrat (pointant le contrat)... pour que je puisse vous aider à avoir ce que vous voulez (pointant les vendeurs)... dans le temps que vous voulez ... n’est-ce pas formidable? S’il donne des objections de prix

17. (Nom des vendeurs) Quel prix devez-vous absolument avoir?... Ouch!

18. Basé sur ce... il y a quelques questions vraiment importantes que je dois vous poser...

19. Spécifiquement... pourquoi pensez-vous que votre maison vaut (Dites-le avec Exclamation) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$ de plus que celle de vos voisins?

20. (Nom des vendeurs) dans ce marché... cela signifie que vous avez simplement ramené votre maison au standard de vente... n'est-ce pas?

21. Toutes les maisons doivent avoir (nommer les rénovations ou information de la question 20… toit, plancher bois, rénovations...)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, n’est-ce pas?

22. Laissez-moi vous posez une question... Si un acheteur veut acheter votre maison... mais... il planifie se débarrasser, changer, ou même rénover (Nommer les rénovations ou information de la question 20… toit, plancher bois, rénovations...)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_... au moment où ils achètent votre maison... alors combien vaudra-t-elle alors? ( ) Exactement!

23. Avez-vous ajouté ces caractéristiques à votre maison pour le prochain acheteur ... ou... pour votre propre plaisir? 24. On va dire que vous avez vendu votre maison enlevons votre chapeau de vendeur et mettons le chapeau d’acheteur. Si vous étiez en train d’acheter une maison... et que deux maisons similaires étaient à vendre... une pour (son prix qu’il veut\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$ et une pour (le prix que vous suggérez)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$... HONNÊTEMENT laquelle achèteriez-vous?

25. Ne voudriez-vous pas utiliser l'extra \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$ ... pour changer ce que voulez dans la maison?

26. Ne pensez-vous pas que tous les acheteurs pensent exactement comme vous?.... Exactement!

27. Pour ça... je vais vous recommander... un prix de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$... basé sur ce que nous savons ... Voulez-vous ... inscrire votre maison .... à ce prix ce soir (**pointer le contrat en hochant positivement**)?

Tout ce qu'on a besoin... est simplement... de signer le contrat (pointant le contrat)... pour que je puisse vous aider à avoir ce que vous voulez (**pointant les vendeurs**) ... dans le temps que vous voulez ... ça serait merveilleux, n'est-ce pas?