



Merci à Royal LePage Canada de nous avoir attribué le bureau Royal LePage dont la croissance est la plus rapide dans notre catégorie 2015, 2016, 2017 et 2018, 2021 au Québec.



*Merci pour votre soutien lors de notre croissance !*

Nous tenons à remercier Mike Ferry et tous les membres de son organisation de nous encourager à bâtir un modèle d'affaires solide axé sur la productivité, qui, de plus, encourage ses courtiers au dépassement de soi ainsi qu'à leur propre succès à travers l'acquisition de connaissances, voir toujours plus loin, viser toujours plus haut, repousser les limites de l'impossible !

**De l'équipe de Royal LePage Du Quartier**

# TABLE DES MATIÈRES

---

LEXIQUE .....	9
TOUT EST POSSIBLE .....	10
MINDSET .....	11
ONZE (11) RÉFLEXIONS SUR L'ÉTAT D'ESPRIT .....	12
AFFIRMATIONS.....	13
TROIS (3) RÈGLES POUR LISTER ET VENDRE DES PROPRIÉTÉS.....	14
CÉDULE D'UN COURTIER PRODUCTIF .....	15
PROCESSUS DE VENTE MFO .....	16
COMMENT FAIRE UN "ROLE PLAY" / COMMENT APPRENDRE LES SCRIPTS .....	17
MINDSET POUR PROSPECTION PUISSANTE .....	18
TRAVAILLER VOTRE COI « LA RÈGLE DES 10% » .....	20
COMMENT DÉVELOPPER VOTRE CERCLE D'INFLUENCE.....	21
PROSPECTION – SUIVI CERCLE D'INFLUENCE.....	24
PROSPECTER – CERCLE D'INFLUENCE .....	24
SCRIPT DE PROSPECTION: VENDEUR AFFILIÉ .....	25
CENTRE D'INFLUENCE & SCRIPT ANCIENS CLIENTS.....	26
"COMMENT EST LE DOMAINE DE L'IMMOBILIER? " .....	27
SCRIPT POUR CERCLE DE CONNAISSANCES (AFFAIRES) .....	28
MOTS À UTILISER PENDANT LA PROSPECTION .....	29
SCRIPT - NOUVELLEMENT INSCRIT .....	30
SCRIPT - NOUVELLEMENT VENDU .....	32
EXPIRÉS – SCRIPT DE PREVIEW .....	34
DIRECTIVES POUR LA GESTION DES LISTES EXPIRÉES.....	35
EXPIRÉS - SCRIPT TÉLÉPHONE.....	36
EXPIRÉ - SCRIPT PORTE À PORTE .....	36
SCRIPT - EXPIRÉ .....	37
SCRIPT - OBJECTIONS EXPIRÉ.....	38

## TABLE DES MATIÈRES

---

SCRIPT - PROSPECTION DE FERMETURE EXPIRÉ .....	41
DIRECTIVES POUR LA GESTION DE AVPP .....	42
SCRIPT –À VENDRE PAR PROPRIÉTAIRE (AVPP) .....	43
SCRIPT - OBJECTIONS POUR AVPP .....	45
SCRIPT - FERMETURE PUISSANTE POUR AVPP .....	48
SCRIPT - FERMETURE PUISSANTE POUR PROSPECTION.....	49
LES PERSPECTIVES D'AUJOURD'HUI.....	51
SUIVI EFFICACE DES PROSPECTS « C'EST 75% DU JEU ».....	52
SCRIPT - SUIVI.....	53
DIFFÉRENCE ENTRE LES PROSPECTS EN LIGNE ET LES PROSPECTS HORS LIGNE .....	54
GESTIONS DES LEADS .....	55
GESTION DES PROSPECTS EN LIGNE .....	56
QUALIFIER VOS PROSPECTS.....	57
VOTRE PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE.....	57
TAUX DE CLÔTURE DES CLIENTS POTENTIELS EN LIGNE .....	58
SCRIPT - PRÉ-QUALIFICATION I .....	59
SCRIPT - PRÉ-QUALIFICATION II .....	60
18 POINTS D'ACTION - VENDEUR .....	61
DIRECTIVES DE LA PRISE DE RENDEZ-VOUS .....	63
SCRIPT - EXPIRÉ .....	64
PROCESSUS DE LISTING : LES CONSEILS GAGNANTS.....	65
COMMENT RESTEZ-VOUS SUR LA BONNE VOIE?.....	66
SCRIPT - PRÉSENTATION D'UNE MINUTE.....	67
SCRIPT - PRÉSENTATION D'INSCRIPTION .....	68
FERMETURES PUISSANTES POUR LA PRÉSENTATION INSCRIPTION .....	73
SCRIPT - FERMETURE PUISSANTE POUR AJUSTEMENT DE PRIX.....	75
40 OBJECTIONS D'UNE INSCRIPTION IMMOBILIÈRE .....	76

# TABLE DES MATIÈRES

PROSPECTER – VISITE LIBRE .....	111
PROSPECTER – LES APPELS LIÉS À LA PANCARTE .....	111
TÉLÉPHONE – APPELS ADDITIONNELS / APPELS DE GARDE .....	112
SCRIPT I - BAISSÉ DE PRIX .....	114
SCRIPT II - BAISSÉ DE PRIX .....	116
SCRIPT III - BAISSÉ DE PRIX .....	118
SCRIPT IV - BAISSÉ DE PRIX .....	119
GUIDES DES ACHÉTEURS .....	121
LES 5 ÉTAPES DE PROCESSUS DE VISITE.....	122
COMPOSANTE DU PAQUET PRÉ-ACHAT .....	123
LETTRE D'INTRODUCTION DE PAQUET PRÉ-ACHAT .....	124
10 RAISONS D'ENGAGER UN COURTIER IMMOBILIER ENTRAINÉ PAR RLPDQ .....	125
18 POINTS D'ACTIIONS - ACHÉTEUR .....	126
SCRIPT DE L'ACHÉTEUR .....	127
QUALIFIER UNE PROPRIÉTÉ ET LA MOTIVATION SCRIPT SERVICE DE RECHERCHE - SCÉNARIO PLAN D'ACTION .....	129
ÉVALUATION DES BESOINS DE L'ACHÉTEUR .....	134
SCRIPT - L'APPROCHE POUR LE CONTRAT D'ACHÉTEUR .....	135
SCRIPT DE SUIVI AVEC ACHÉTEUR (avant présentation) .....	136
SCRIPT - OCCUPATION PAR LOCATAIRE .....	137
PROSPECTER – PROPRIÉTÉ LOCATIVE .....	138
LES OBJECTIONS LES PLUS COURANTES DES ACHÉTEURS.....	139
CLÔRE L'ACHÉTEUR .....	145
INFORMATION ET PROFIL DE L'ACHÉTEUR .....	146
CONSEIL POUR ACHÉTEUR .....	150
FAIRE VISITER UNE PROPRIÉTÉ .....	155

## TABLE DES MATIÈRES

---

11 RAISONS POURQUOI VOUS DEVRIEZ LISTER VOTRE PROPRIÉTÉ DURANT LE TEMPS DES FÊTES.....	157
SCRIPT DU TEMPS DES FÊTES POUR LE CERCLE D'INFLUENCE ET ANCIENS CLIENTS .....	158
GESTION DU TEMPS .....	159
PLAN DE LA GESTION DU TEMPS .....	160
CONSEILS UTILES .....	161
QUATRE TYPES DE PERSONNALITÉ .....	163
PLAN D'AFFAIRE (année) .....	165
JOURNAL DE CONTACT QUOTIDIEN .....	167

Ce que vous obtenez en atteignant vos objectifs n'est pas aussi important que ce que vous devenez en atteignant vos objectifs."

~Zig Ziglar ~

## LEXIQUE

\_\_\_\_\_ = Coup de karaté

↖ = Intonation vers le haut

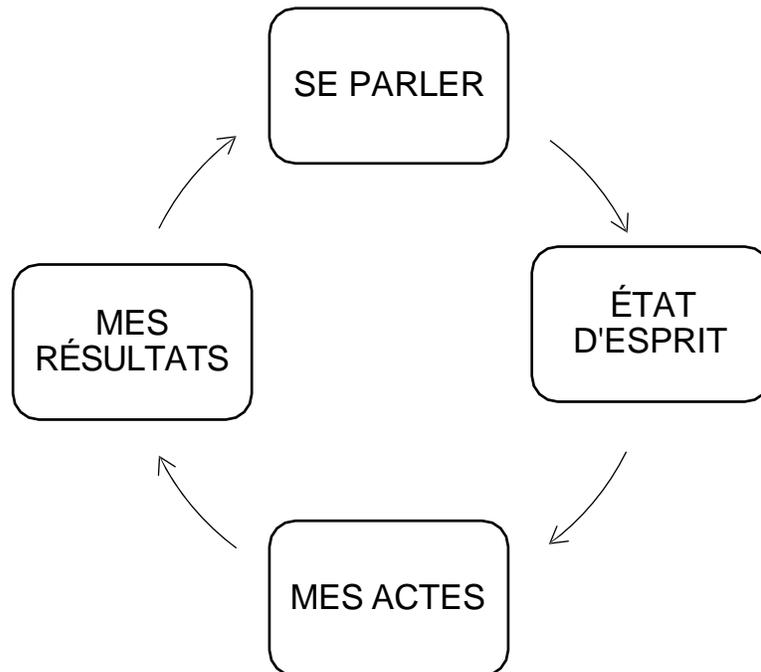
↘ = Intonation vers le bas

**EN GRAS = Vague**

... = Pause

***EN GRAS ET ITALIQUE = DÉMONTRER L'ACTION***

# TOUT EST POSSIBLE



## **MINDSET**

Un bon état d'esprit n'est rien de plus qu'analyser vos états d'âme. Ce qui vous concerne personnellement, votre entreprise, les gens qui vous entourent, vos agissements ou comportement.

Si je veux développer la force mentale nécessaire pour accomplir mon travail chaque jour, pour me permettre de produire à un haut niveau, je dois être honnête à 100% avec moi-même relativement à mes compétences et ma volonté de renforcer mon esprit.

**Habitudes des personnes ayant un état d'esprit positif;**

**Énumérez les 3 choses pour lesquelles vous êtes le plus reconnaissant au quotidien :**

Je suis reconnaissant pour...

Je suis reconnaissant pour...

Je suis reconnaissant pour...

Une bonne partie du monde fonctionne, constamment, dans un état négatif.

## ONZE (11) RÉFLEXIONS SUR L'ÉTAT D'ESPRIT

Quels sont vos choix quotidiens positifs menant à une journée gagnante?

- 1) Est-ce que je suis mon horaire?
- 2) Est-ce que nous passons notre temps à prospecter?
- 3) Est-ce que nous suivons nos pistes?
- 4) Est-ce que nous décidions de réussir aujourd'hui?

Dans le domaine de la vente immobilière comme dans la plupart des emplois de vente, il y aura de très bons et très mauvais jours.

**Afin d'améliorer les faiblesses, nous devons développer un désir intense d'atteindre nos objectifs et de garder notre mentalité forte.**

- 5) Il y a 100 distractions au cours de la journée qui vont nuire à notre esprit, donc à notre productivité.
- 6) De toutes les distractions auxquelles nous sommes confrontés, les drames que nous créerons quotidiennement nous coûteront le plus.
- 7) Prenez 3 à 4 pauses de 15 minutes chaque jour pour vous éclaircir la tête. Lisez un livre ou regardez une vidéo qui vous inspire et qui génèrera de bonnes pensées dans votre esprit.
- 8) Travailler hors limites de la pensée traditionnelle ou de la pensée négative.
- 9) Attendez-vous à des commentaires des courtiers non productifs et négatifs sur vos méthodes de travail.
- 10) Dénominateur commun dans le succès: Accomplir des choses que d'autres ne font pas.
- 11) Les congés posent toujours un problème lorsque vous ne faites pas ce que vous êtes censé faire lorsque vous travaillez.

Travaillez lorsque vous le devez. Autrement, quittez le bureau et faites ce que vous aimez.

## AFFIRMATIONS

Les affirmations sont des déclarations positives que l'on se répète à soi-même pour promouvoir un état d'esprit positif et la confiance en soi.

Aujourd'hui est une journée formidable !

Aujourd'hui, je suis plein d'énergie !

C'est aujourd'hui que je réussis à faire bouger les choses !

Je suis prêt à faire d'aujourd'hui la meilleure journée de ma vie !

Je me vois atteindre mes objectifs !

Je suis une personne qui atteint ses objectifs !

Je crois en moi !

Chaque jour et à tous les niveaux, je m'améliore de plus en plus !

Je suis vivant, enthousiaste et plein d'énergie !

Je suis un excellent vendeur !

J'adore prospecter !

Je prospecte avec intensité !

Je suis énergique, enthousiaste et un vendeur charismatique !

**Le téléphone me rend riche !**

## **TROIS (3) RÈGLES POUR LISTER ET VENDRE DES PROPRIÉTÉS**

1. Je vais avoir cette inscription!
2. Je vais évaluer adéquatement;
3. Et la propriété va se vendre!

Comment obtiendrez-vous l'entreprise que vous souhaitez développer?

- Une mentalité plus forte consiste à comprendre que le rejet est un élément essentiel de la croissance et que plus nous serons rejetés, plus nous aurons d'affaires
- Vous devenez ce à quoi vous pensez la plupart du temps. "Ce que l'esprit de l'homme peut concevoir et croire qu'il peut réaliser."
- Développer votre activité de référence via vos d'anciens clients.
- 30 à 40% des revenus des meilleurs producteurs proviendront d'anciens clients

## CÉDULE D'UN COURTIER PRODUCTIF

HEURE	TRAVAIL À FAIRE
7h30	Arriver au bureau
7h30 à 8h00	Vérification des messages
8h00 à 8h30	Appeler pour confirmer les rendez-vous et faire le travail administratif
8h30 à 9h00	Pratiquer les scripts en faisant des rôles play
9h00 à 12h00	Prospecter
12h00 à 13h00	Pause dîner
13h00 à 13h30	Retour d'appels et travail administratif
13h30 à 14h00	Suivi
14h00 à 14h30	Finir le travail administratif
14h30 à 15h00	Prendre une pause
15h00 à 19h00	Aller aux rendez-vous, faire plus de prospection ou rentrer à la maison

## PROCESSUS DE VENTE MFO

Je voudrais que chacun de vous suive ce processus à la lettre. Cela vous aidera à augmenter votre pourcentage de réussite lors des présentations d'inscription. Rappelez-vous, lorsque nous augmentons notre pourcentage de closing, nous gagnons un revenu supplémentaire sans devoir y passer plus de temps.

**Étape 1** ... Préqualifiez 100% des prospects, 100% du temps ... sans exception.

**Étape 2** ... Envoyez par la poste ou livrez une trousse de préinscription ...qui comprend:

- A) Références personnelles (seulement 4 ou 5)
- B) Une copie de votre Plan d'Action
- C) Une ACM complète (3-5 fiches de propriétés en vente et vendues)
- D) Une feuille de vente nette complétée
- E) Un contrat rempli
- F) La déclaration du vendeur

**Étape 3** ... Rappelez-les et confirmer qu'ils ont lu la trousse, que **toutes les personnes qui prennent la décision de vendre soient présentes** et qu'ils sont prêts pour le rendez-vous.

**Étape 4** ... Présentez-vous physiquement, mentalement et émotionnellement.

**Étape 5** ... Suivez les scripts à la lettre.

**La vente est un métier de relation. Nous recommandons les présentations de vente en direct plutôt que les présentations virtuelles dans des circonstances normales.**

**Nous pensons également qu'il faut présenter votre CMA EN DIRECT et en remettre une copie au vendeur. Les CMA qui sont envoyés par e-mail sans avoir été présentés sont souvent supprimés en un seul clic!**

# COMMENT FAIRE UN "ROLE PLAY" / COMMENT APPRENDRE LES SCRIPTS

## COMMENT FAIRE UN "ROLE PLAY" EFFICACE

1. SE TENIR DEBOUT PENDANT LE "ROLE PLAY"
2. TOUJOURS, SOURIRE, SOURIRE ET SOURIRE
3. PRATIQUÉE EN AVANT D'UN MIRROIR
4. ÊTRE ENTHOUSIASTE!
5. LES BRAS EN POSITION PRÊTE !
6. SUIVRE LE SCÉNARIO À LA LETTRE

## COMMENT APPRENDRE LES SCÉNARIOS

1. LIRE À VOIX HAUTE LE PLUS VITE POSSIBLE QUE VOUS POUVEZ
2. CHANTER LES SCRIPTS LIGNE PAR LIGNE POUR LES INTÉRIORISER
3. APPRENDRE LA GESTUELLE ET LA TONALITÉ
4. FAIRE DES ROLES PLAY EN GROUPE
5. FAIRE DES ROLES PLAY AVEC UN PARTENAIRE

**\*\*\*\*N'OUBLIEZ PAS DE TOUJOURS VOUS PRÉPARER À L'AVANCE EN TANT QUE COURTIER AU QUÉBEC. VOUS DEVEZ VÉRIFIER TOUS LES NUMÉROS DE TÉLÉPHONE QUE VOUS APPELEZ SUR TELELISTING. LE SITE WEB DE LA LISTE DES NUMÉROS DE TÉLÉPHONE EXCLUS N'EST PAS APPLICABLE. \*\*\*\***

## **MINDSET POUR PROSPECTION PUISSANTE**

1. Pratiquez-vous vos scripts? Ils vous donnent la force de discipline, augmentent vos compétences et vous rendent solides devant un client
2. Avez-vous un temps prédéfini dans votre semaine pour la pratique des scripts ?
3. Quels scripts connaissez-vous le mieux ? Lesquels connaissez-vous le moins ?
4. Le Mindset est ce qui se passe dans votre tête à tout instant. Vous voyez quelque chose, vous avez une idée instantanée de ce que vous pensez à cet instant précis.
5. Vous récoltez ce que vous semez.
6. Ne pas écouter les nouvelles, celles-ci contrôlent vos pensées. Quand avez-vous vu de BONNES nouvelles ? Ce que vous voyez, lisez, écoutez est le résultat de ce que vous pensez.
7. Vous devez prendre la décision importante de vous débarrasser de la manière traditionnelle de faire de l'immobilier (Pas de visites libres, pas de publicité, pas de Media Sociaux...)
8. Il y a des gens qui veulent vendre, et d'autres veulent acheter, mettez-vous en travers de leur chemin.
9. Pour contrôler ce qui sort, il faut contrôler ce qui entre.

### **Je vous suggère ce qui suit:**

1. N'écoutez PAS les nouvelles.
2. Prenez 10 à 15 minutes par heure pour lire les propos d'une personne qui a réussi, qui a fait des choses que NOUS aussi pouvons faire.
  - a. Écoutez des livres audios qui sont motivants et inspirants.
3. Prenez le temps de vous tenir avec des gens qui font PLUS que ce que vous faites.

4. Allez à au moins 3 à 4 séminaires de Mike Ferry,
  - a. Vous rencontrerez des gens qui réussissent.
  - b. C'est l'essence dont vous avez besoin dans votre voiture

## **Attitude, approche et attente**

1. **Attitude et Mindset:** vont ensemble
2. **Approche:** ce que vous dites, ce dont vous avez l'air, ce que les gens voient en vous.
3. **Attente:** ce que vous vous attendez, arrive!

## **TRAVAILLER VOTRE COI « LA RÈGLE DES 10% »**

- 1) Certains des meilleurs prospects que vous obtiendrez proviennent de PC / *Center of Influence (COI)*.
- 2) Parlez avec les personnes de votre base de données avec lesquelles vous n'avez pas communiqué depuis longtemps;
- 3) Traitez ces personnes avec beaucoup de respect; N'oubliez pas qu'ils ont d'autres choses à faire dans la vie, alors ne soyez pas déçu s'ils ne répondent pas aussi vite que vous le souhaitez;
- 4) Pour construire votre liste de COI, demandez aux personnes à qui vous donnez des affaires de réciproquer. Qui est dans votre cercle d'influence, utilisez le script « Comment développer votre cercle d'influence » pour construire la liste.
- 5) Construire de fortes relations COI:
  - a) Appelez-les 3 fois par année
  - b) Envoyez-leur une note, un rappel ou une lettre d'information pour leur indiquer que vous êtes toujours en affaires et que vous recherchez toujours des références.
- 6) Déterminez rapidement les personnes qui vous proposeront régulièrement des clients :
  - a) Les personnes qui vous génèrent des affaires.
  - b) Les personnes qui vous donnent des affaires si vous le demandez.
  - c) Les personnes qui vous souhaitent effacer de votre liste.
- 7) Lorsque vous parlez à PC / COI, soyez toujours expressif avec beaucoup d'énergie.
- 8) Lorsque vous appelez votre base de données, assurez-vous de donner une valeur à l'appel.  
Ex : mise à jour du marché, etc.
- 9) Si vous ne les appelez pas, supprimez-les;
- 10) Construire votre base de données avec des personnes qui comprennent votre mission offre toujours un niveau élevé de service à la clientèle (appelez-les en fin de journée, après la fermeture pour vous assurer que tout va bien)

## COMMENT DÉVELOPPER VOTRE CERCLE D'INFLUENCE

Utilisez la liste ci-dessous pour fouiller dans votre mémoire à la recherche de noms que vous pourriez ajouter à votre carnet d'adresses. Demandez-vous si vous connaissez des personnes liées à l'une ou l'autre des catégories. Dans l'affirmative, écrivez leur nom à côté de la catégorie, sinon, rayez-la.

Agences de location	Courtier	Limousines	Poubelles et déchets
Animaux domestiques	Dentiste	Livraison	Praticien(ne) de la santé
Appartements	Dermatologue	Logiciels	Prêts
Architecte	Écoles	Lutte antiparasitaire	Procureur
Articles de sport	Écoles maternelles	Magasinage	Produits de beauté
Artiste	Écoles privées	Mariages	Professeur
Assurance	Écuries	Massothérapeute	Professionnel(le) agréé(e)
Assurance maladie	Église	Matériel (outils)	Publicité
Athlétisme	Électricien	Mécanique	Restaurants
Avocat(e)	Entrepreneur	Médecin	Salon de beauté
Balle molle	Entrepreneur(se) en bâtiment	Médias sociaux	Satellites
Banque	Entretien des pelouses	Meubles	Secrétaire médicale
Barmaid ou barman	Épicerie	Mobilier de bureau	Secteur manufacturier

Baseball	Équipement de bureau	Motels	Services aux enfants
Bateaux	Évaluateur	Musées	Ski
Bibliothèques	Évaluatrice ou	Musique	Soccer
Bijouterie	Fleuriste	Nettoyage de tapis	Soin des cheveux
Blanchisserie	Fonds communs de placement	Nettoyants	Spas
Bricoleuse ou Bricoleur	Formation	Nettoyeur(se) à sec	Systèmes d'alarme
Camping	Fournitures de bureau	Notarie	Télécommunications
CEGEP	Gardien(ne) d'enfants	Nutrition	Téléphone
Centre de villégiature	Gestion	Optométriste	Téléphones portables
Chasse	Gestion immobilière	Organisation caritative	Télévision par câble
Chirurgien(ne)	Golf	Orthodontiste	Tennis
Cloisons sèches	Graphiste	Panneaux	Théâtre
Club de santé	Gymnastique	Parachutisme	Toiture
Clubs sportifs privés	Hôpitaux	Patinage	Universités
Coiffeuse ou coiffeur	Hôtels	Pêcheuse ou pêcheur	Vétérinaire
Compagnie aérienne	Hypothèques	Pédiatre	Vidéo
Compagnie de titre	Impression	Pédicure	Vins et œnologie
Composition (éditique)	Infirmière	Pension	Voiture
Comptable	Informatique	Pharmacie	Tenue de la comptabilité

Conditionnement physique	Ingénierie	Piscines	
Construction	Investissements	Planche à neige	
Consultation	Jardins	Plomberie	
Coopérative d'épargne et de crédit	Journaux	Podologue	
Cordonnier	Ligue de jeu de quilles	Pompière ou pompier	

**\*\*\* RAPPEL : METTEZ TOUTES VOS NOTES DANS rlpSPHERE™ / CRM ET  
INCLUEZ LES TAGS DE CHACUNE. \*\*\***

## PROSPECTION – SUIVI CERCLE D’INFLUENCE

Bonjour (nom du contact),

C’est \_\_\_\_\_ de Royal LePage Du Quartier.

Comment vont les affaires ? **Le marché est excellent.**

Je suis actuellement à la recherche d'acheteurs et de vendeurs!

Qui connaissez-vous qui aimerait utiliser mes services soit pour l'achat ou la vente d'une propriété dans les prochains 7 à 10 jours ?

Personne en ce moment. **Personne? Je vous remercie d’y penser.**

Et vous-même ? Qu’en pensez-vous déménager ?

## PROSPECTER – CERCLE D’INFLUENCE

Bonjour ... je voulais prendre le temps de vous rappeler que je travaille toujours dans l’immobilier. Si vous connaissez quelqu’un qui pense acheter ou vendre une propriété, contactez-moi.

## SCRIPT DE PROSPECTION: VENDEUR AFFILIÉ

Bonjour (vendeur),

C'est \_\_\_ de Royal LePage Du Quartier

La raison de mon appel aujourd'hui, est de discuter avec vous de la façon que nous pouvons nous aider mutuellement afin de favoriser la croissance de nos activités respectives. Avez-vous une minute?

Formidable !

Vous réalisez que nous sommes tous les deux dans une industrie où nous avons besoin de nouveaux clients chaque jour pour survivre.

Je sais que je vous ai référé du monde dans le passé, et je suis sûr que je peux encore mieux faire, si j'essaie (avec mes contacts personnels).

Cependant, je dois vous demander de faire la même chose pour moi. Seriez-vous prêt à me référer au moins un client par mois?

***(Je travaille avec de nombreux courtiers et ils seraient mécontents)***

Je peux comprendre votre point de vue, cependant je ne demande pas toutes vos références, juste une seule par mois. Ne pensez-vous pas que c'est juste?

Formidable !

Commençons dès aujourd'hui... qui connaissez-vous qui aurait besoin d'acheter ou de vendre dans les 7 à 10 prochains jours?

Qu'en est-il de vos connaissances, soit quelqu'un de l'église, de votre bureau, ou de l'école de votre enfant?

Merci d'y penser... Je vous enverrai quelques-unes de mes cartes et je vous demanderai de m'en envoyer quelques-unes des vôtres. Je vous rappellerai le premier de chaque mois, simplement pour garder le contact.

Veillez me rappeler dès que vous pensez à quelqu'un que je pourrai contacter...  
Excellent !

***Remarque: Placer un rappel au premier lundi de chaque mois. Si après 90 jours vous n'avez pas reçu une référence, il faudrait peut-être trouver un nouveau fournisseur ?***

## CENTRE D'INFLUENCE & SCRIPT ANCIENS CLIENTS

(Vous appelez les personnes que vous connaissez !)

1. Bonjour, c'est \_\_\_\_\_. Ceci est un appel d'affaires ... vous avez une minute? ↘

Saviez-vous que depuis la dernière année, \_\_\_\_ propriétés ont été vendues dans la région de \_\_\_\_\_? ( ) C'est intéressant, n'est-ce pas ?

Saviez-vous que le prix en moyen des propriétés vendues est de \_\_\_\_\_. Intéressant, n'est-ce pas ?

2. Qui connaissez-vous qui souhaiterait acheter ou vendre un bien immobilier dans les 7-10 prochains jours ? ↘

3. Pouvez-vous penser à quelqu'un dans votre (famille, voisinage, votre quartier, bureau) ... qui pourrait avoir besoin de mes services en ce moment ? ( ) Merveilleux! ↘

4. Voyez-vous un inconvénient à ce que je les appelle? ↘

5. En passant... Quand prévoyez-vous déménager ? Excellent ! ↘

Restons en contact ... Je vais vous appeler de temps en temps pour vous tenir informé de l'activité du marché.

## **COMMENT EST LE DOMAINE DE L'IMMOBILIER?**

Que dire lorsque des personnes que vous connaissez ou que vous ne connaissez pas demandent:

1. En fait, je suis à la recherche de maisons à vendre.
2. Savez-vous qui cherche à vendre ou à acheter une maison?
3. Et vous... quand prévoyez-vous de déménager?

### **\*\*\*\*CONSEIL DES GAGNANTS: \*\*\*\***

Garder de mauvaises leads affectera votre attitude et réduira significativement votre désir d'assurer le suivi de prospects potentiels. Ordonner vos pistes et mettez les constamment à jour. Ne soyez pas un accumulateur!

## SCRIPT POUR CERCLE DE CONNAISSANCES (AFFAIRES)

Bonjour (nom du contact),

C'est \_\_\_\_\_ de Royal LePage Du Quartier

Comment vont les affaires ? **Le marché est excellent**

Je suis actuellement à la recherche d'acheteurs et de vendeurs! Qui connaissez-vous, qui aimerait utiliser mes services soit pour l'achat ou la vente d'une propriété dans les prochains 7 à 10 jours ?

Personne à en ce moment. **Personne? Je vous remercie d'y penser.**

## **MOTS À UTILISER PENDANT LA PROSPECTION**

Utiliser avant chaque question pour aider à transformer le script en conversation

Formidable

Merveilleux

Excellent

Je comprends

Je vous entends

Je comprends

Je peux apprécier

Fantastique

Bon pour vous

Dites-m 'en plus à ce sujet

Désolé d'entendre cela

Idéalement

Dans un monde parfait

Par curiosité

Je suis curieux

Racontez-moi encore

## **SCRIPT - NOUVELLEMENT INSCRIT**

Bonjour, c'est \_\_\_\_\_ de Royal LePage du Quartier... Je (ma compagnie) viens de mettre une maison à vendre sur \_\_\_\_\_... Elle a \_\_\_\_\_ chambres et \_\_\_\_\_ salles de bain... et elle est annoncée à \_\_\_\_\_\$.

**Objection commune : Je ne suis pas intéressé: réponse rapide; il s'agit simplement d'un appel informatif.**

1. Et je me demandais... Qui, dans vos connaissances, aimerait emménager dans votre quartier ? (Répétez leur réponse) Vraiment ?
2. Je vous remercie de prendre le temps d'y penser... Dites-moi...
3. **Q**uand planifiez-vous déménager ? (Répétez leur réponse) Merveilleux !
4. **D**epuis combien de temps habitez-vous à cette adresse ? (Répétez leur réponse) Impressionnant !
5. **Où** habitez-vous avant ? (Répétez leur réponse) Super !
6. **C**omment avez-vous choisi ce quartier ? (Répétez leur réponse) Excellent !
7. **S**i vous deviez déménager..., où déménageriez-vous ? (Répétez leur réponse) Excitant!
8. **E**t quand est-ce que cela pourrait arriver ? (Répétez leur réponse) Fantastique !

**Continuez seulement si la personne répond trois mois ou moins !**

9. **É**videmment... vous savez que cela prend entre de 1 à 3 mois dans ce marché pour vendre une maison... n'est-ce pas ? (Répétez leur réponse) Parfait !
10. **D**onc... ma question est... Devez-vous vendre votre propriété d'ici un mois..., ou bien voulez-vous la mettre sur le marché à cette période ? (Répétez leur réponse) Parfait!

11. Afin... de vous rapprocher un peu plus de **(lieu où ils veulent déménager)**...  
il ne nous reste plus qu'à... prendre rendez-vous... pour que je puisse vous  
aider à obtenir ce que vous voulez... au moment où vous le voulez...  
n'est-ce pas merveilleux ? (Répétez leur  
réponse) Génial !

12. Qu'est-ce qui vous conviendrait le mieux... \_\_\_\_\_ ou \_\_\_\_\_ ?

**\*\*\*\* RAPPEL : Mettez toutes vos notes dans rlpSPHERE/ CRM et incluez les tags de chaque note.**  
**\*\*\***

## SCRIPT - NOUVELLEMENT VENDU

Bonjour, c'est \_\_\_\_\_ de Royal LePage Du Quartier. J'ai (mon agence a) vendu récemment une maison dans votre quartier sur \_\_\_\_\_... C'est une maison de \_\_\_\_\_ chambres et \_\_\_\_\_ salles de bain... et elle s'est vendue à \_\_\_\_\_ \$.

**Objection courante : Je ne suis pas intéressé : réponse rapide ; il s'agit simplement d'un appel informatif.**

**Nous** savons que, lorsqu'une maison se vend... habituellement deux autres se vendent immédiatement... **Alors** je me demandais...

1. **Q**uand planifiez-vous déménager ? (Répétez leur réponse) Merveilleux !
2. **D**epuis combien de temps habitez-vous à cette adresse ? (Répétez leur réponse) Impressionnant !
3. **O**ù habitez-vous avant ? (Répétez leur réponse) Super !
4. **C**omment avez-vous choisi ce quartier ? (Répétez leur réponse) Excellent !
5. **S**i vous deviez déménager..., où iriez-vous ensuite ? (Répétez leur réponse) C'est excitant !
6. **E**t quand pensez-vous déménager ? (Répétez leur réponse) Fantastique !  
**Continuez seulement si la personne répond trois mois ou moins !**
7. **É**videmment... vous savez que cela prend entre de 1 à 3 mois dans ce marché pour vendre une maison... n'est-ce pas ? (Répétez leur réponse)  
Pas de problème
8. **D**onc... ma question est... Devez-vous vendre votre propriété d'ici un mois..., ou bien voulez-vous la mettre sur le marché à ce moment-là ? (Répétez leur réponse) Parfait !

9. **H**eureusement... pour vous rapprocher un peu plus de (**lieu où ils veulent déménager**)... il ne nous reste plus qu'à... prendre rendez-vous... pour que je puisse vous aider à obtenir ce que vous voulez... au moment où vous le voulez... n'est-ce pas merveilleux ? (Répétez leur réponse)

Génial !

Qu'est-ce qui vous conviendrait le mieux... \_\_\_\_\_ ou \_\_\_\_\_ ?

**\*\*\*\* RAPPEL : Mettez toutes vos notes dans RLPSphere/ CRM et incluez les tags de chaque note. \*\*\*\***

## **EXPIRÉS – SCRIPT DE PREVIEW**

Bonjour, j'appelle pour la maison à vendre... êtes-vous le propriétaire ?

Je me demandais si votre propriété était toujours à vendre... Êtes-vous le propriétaire

? Êtes-vous prêt à accepter-vous des offres d'achat ?

Mon nom est \_\_\_\_\_ de Royal LePage Du Quartier, courtier immobilier, je vous appelais pour cédule une visite pour cet après-midi. Cela prendra 5 minutes, ok ?

Encore une fois, mon nom est \_\_\_\_\_, quel est votre nom ?

Super (nom du prospect), je serai là entre \_\_\_\_\_ et \_\_\_\_\_.

### **Apportez avec vous des statistiques:**

Nombre de propriétés en vente sur MLS et DuProprio

Nombre de propriétés vendues depuis les 30 derniers jours sur MLS et DuProprio  
Prix de vente moyen des propriétés dans le secteur

## **DIRECTIVES POUR LA GESTION DES LISTES EXPIRÉES**

La majeure partie des courtiers n'appellent pas « expirés » en raison du taux de rejet plus élevé :

- Le prix est la principale raison pour laquelle une propriété expire ;
- La plupart des gens dont les annonces ont expiré disent qu'ils ne vendront pas leur propriété pour le moment, car ils sont frustrés par le processus.
- La clé pour les « expirés » est la création d'une urgence
- Comme la plupart des expirés reviennent dans les 24 h à 48 h, rendez-vous au premier contact le matin, si vous ne pouvez pas les joindre, rendez-vous à leur porte dans l'après-midi:
  - Envoyez-leur une lettre
  - Appelez-les Frapper à leur porte sur la prochaine page 35

## **EXPIRÉS - SCRIPT TÉLÉPHONE**

Bonjour,

- Votre contrat d'inscription a expiré, n'est-ce pas ?
- Laissez-moi visiter votre propriété ?
- Lorsque je visiterai votre propriété, je pourrai vous vous donner quelques informations et vous dire pourquoi votre propriété ne s'est pas vendue.
- Ainsi, vous pourrez décider si vous désirez remettre votre propriété sur le marché. Et aussi vous serez assuré de ne pas faire la même erreur deux fois.
- Est-ce que ça fait du sens ?

## **EXPIRÉ - SCRIPT PORTE À PORTE**

Bonjour,

- Votre inscription a expiré, n'est-ce pas ?
- Pourquoi ne viendrais-je pas jeter un coup d'œil à votre maison ?
- Puisque je suis ici, je peux vous donner quelques idées sur les raisons pour lesquelles votre maison ne s'est pas vendue.
- Ainsi, si vous décidez de remettre votre maison sur le marché, vous ne ferez pas deux fois la même erreur.
- Cela vous paraît-il logique?

## SCRIPT - EXPIRÉ

Bonjour, j'aimerais parler à ..... Bonjour, mon nom est ..... de Royal LePage du Quartier.

Vous vous êtes sûrement rendu compte que votre propriété est apparue dans notre ordinateur comme une inscription expirée... alors je vous appelle pour savoir...

### (Si c'est un vieux expiré) Avez-vous vendu ? (Si Non) Je vous appelle pour savoir

1. Quand planifiez-vous passer en entrevue le bon courtier pour la job de vendre votre maison ? **(Répétez la réponse)** Vraiment !
2. Si vous vendez votre maison... où iriez-vous ensuite ? **(Répétez la réponse)**  
Excitant !
3. Dans combien de temps devrez-vous y être ? **(Répétez la réponse)** Outch !
4. Nom)... qu'est-ce qui selon vous a empêché de vendre votre maison ? **(Répétez la réponse)** Vraiment !
5. Comment avez-vous choisi le dernier courtier avec qui vous aviez inscrit votre propriété ? **(Répétez la réponse)** Super!
6. Qu'est-ce que ce courtier a fait... que vous avez aimé le plus ? **(Répétez la réponse)**
7. Que pensez-vous qu'il aurait dû faire ? **(Répétez la réponse)** Vraiment !
8. Qu'attendez-vous du prochain courtier que vous engagerez ? **(Répétez la réponse)**  
Parfait!
9. Avez-vous déjà choisi le prochain courtier que vous engagerez? **(Répétez la réponse)**  
Merveilleux !
10. Je veux appliquer pour la job de vendre votre maison... êtes-vous familier avec les techniques que j'utilise pour vendre des maisons ? **(Répétez la réponse)** Vous plaisantez!
11. Quel moment conviendrait le mieux pour que je vous les montre \_\_\_\_\_ ou \_\_\_\_\_ à 17h00 ?

**\*\*\*\* RAPPEL : Mettez toutes vos notes dans rlpSPHERE/ CRM et incluez les tags de chaque note. \*\*\*\***

## SCRIPT - OBJECTIONS EXPIRÉ

### JE NE VENDS PLUS MA MAISON

Si vous aviez reçu une offre acceptable la semaine dernière... auriez-vous vendu?

**(Si oui)**, prenez un rendez-vous.

**(Si non)**, Utilisez l'affirmation suivante: Si vous étiez absolument certain(e) que votre maison se vendrait, seriez-vous prêt(e) à la remettre sur le marché ?

**(Si oui)**, prenez un rendez-vous.

**(Si non)**, essayer de savoir si c'est une excuse ou une condition

### LE MARCHÉ NE VA PAS BIEN.

A) Vous avez raison, le marché est lent par rapport à il y a 3 ans, mais saviez-vous que plusieurs maisons ont été vendues le mois dernier ?

Vous auriez aimé que la vôtre en fasse partie, n'est-ce pas ?

Permettez-moi de vous rendre visite et de vous montrer ce que je vais faire pour vous assurer que votre maison sera l'une de celles vendues ce mois-ci.

Quel serait le meilleur moment pour vous rencontrer \_\_\_\_\_ ou \_\_\_\_\_ ?

B) Vous n'allez pas me dire que votre maison ne s'est pas vendue parce que le marché est lent. Au lieu de cela, j'aimerais vous rendre visite, jeter un œil à votre maison et comprendre pourquoi elle ne s'est pas vendue, et aussi voir ce qu'il faudra faire pour parvenir à la vendre cette fois-ci... vous pourrez alors décider si vous souhaitez que nous travaillions ensemble.

Quel serait le meilleur moment pour vous rencontrer \_\_\_\_\_ ou \_\_\_\_\_ ?

### J'AI DÉJÀ CHOISI UN COURTIER

Est-ce que je peux vous poser une question ? (Oui)

Est-ce que vous êtes d'accord avec moi de dire que votre maison est probablement un de vos plus gros investissements ? (Oui)

Avant de vous embarquer dans un contrat de plusieurs mois et de plusieurs milliers de dollars... ne pensez-vous pas que vous devez à vous même d'avoir au moins une dernière opinion ?

Prenons un rendez-vous aujourd'hui.

### **JE VAIS UTILISER LE MÊME COURTIER**

A) Quelle(s) raison(s) votre ancien courtier vous a-t-il donné pour justifier que votre maison ne s'est pas vendue ?

C'est drôle... pendant que votre ancien courtier vous trouvait des excuses... J'ai vendu \_\_\_\_\_  
maisons.

Tout ce dont j'ai besoin est 15 minutes de votre temps... pour vous montrer ma façon de procéder... Faisons la bonne chose et prenons un rendez-vous.

Qu'est-ce qui vous convient le mieux \_\_\_\_ou \_\_\_\_\_?

B) Pourquoi pensez-vous que certains courtiers vendent beaucoup et d'autres pas ?

C'est exactement pour cette raison que nous devons nous rencontrer... Je vais vous montrer comment j'ai vendu \_ maisons pendant que votre maison était sur le marché... Faisons la bonne chose et prenons un rendez-vous.

Qu'est-ce qui vous convient le mieux \_\_\_\_ou \_\_\_\_\_?

(RÉPONSE AGRESSIVE) Est-ce que vous êtes familier avec la définition de la folie ?

C) Toujours refaire la même chose, jour après jour, mais s'attendre à des résultats différents.

Votre maison ne s'est pas vendue la première fois... n'est-ce pas ? ... Faisons la bonne chose et prenons un rendez-vous.

Qu'est-ce qui vous convient le mieux \_\_\_\_ou \_\_\_\_\_?

D) Est-ce que je peux vous poser une question ?

Si vous engagiez un avocat pour vous représenter et vous protéger en cour et que cet avocat perd la cause... est-ce que vous utiliseriez ce même avocat par la suite ?

**(Si non)** Faisons la bonne chose et cédulons un rendez-vous pour que vous soyez assuré d'être représenté dans le meilleur de vos bénéfices... Faisons la bonne chose et prenons un rendez- vous.

Qu'est-ce qui vous convient le mieux \_\_\_\_ou \_\_\_\_?

E) (Nom) ... J'ai vendu \_\_\_\_propriétés pendant que la vôtre était sur le marché... Vous voulez vendre votre maison cette fois-ci? (Oui)

Alors, vous avez besoin d'une approche différente... Faisons la bonne chose et cédulons un rendez-vous.

Quel serait le meilleur moment pour vous rencontrer pour vous rencontrer, j'ai de disponible

\_\_\_\_\_ou \_\_\_\_\_.

## **SCRIPT - PROSPECTION DE FERMETURE EXPIRÉ**

1. Avant que vous vous engagiez dans un contrat de plusieurs mois pour des milliers de dollars...ne pensez-vous pas que vous vous devez une dernière opinion ? Tout ce dont j'ai besoin est de 15 minutes...Prenons un rendez-vous dès aujourd'hui.

2. Qu'est-ce que votre dernier courtier vous a-t-il dit pour justifier que votre maison ne se soit pas vendue ?

C'est drôle, pendant que votre courtier vous trouvait des excuses...j'ai vendu \_\_\_ maisons...tout ce dont j'ai besoin est de 15 minutes de votre temps...pour vous montrer comment le faire...Qu'est-ce qui vous convient le mieux \_\_\_ou \_\_\_?

3. Pourquoi vous pensez que certains courtiers vendent beaucoup alors que d'autres non ?

C'est exactement pour cela qu'on doit se rencontrer...je vais vous montrer exactement pourquoi j'ai vendu \_\_\_ maisons pendant que la vôtre était sur le marché. Prenons un rendez-vous aujourd'hui.

4. Êtes-vous familier avec la définition de la folie ?

Faire la même chose jour après jour, après jour et s'attendre à un résultat différent...Votre maison ne s'est pas vendue la première fois, n'est-ce pas ?

5. (Nom) ... J'ai vendu \_\_\_ maisons pendant que la vôtre est était sur le marché ... Voulez-vous vendre votre maison, n'est-ce pas ? Alors vous avez besoin d'une approche différente ... Prenons un rendez-vous aujourd'hui.

## **DIRECTIVES POUR LA GESTION DE AVPP**

FSBO est une source constante d'affaires pour quiconque souhaite travailler et conclure des bonnes affaires.

- 1) AVPP nous donne toujours une impression d'un manque de motivation pour vendre.
- 2) AVPP listera avec le courtier qui peut leur montrer et les convaincre qu'il est utile de payer une commission.
- 3) N'oubliez pas de vous concentrer sur la manière dont vous pouvez rendre être utile au vendeur.

Un bon courtier est un solutionneur de problèmes,

Comment transigez-vous avec?

- a) Un manque de visibilité aux acheteurs de qualité;
- b) Un acheteur non qualifié;
- c) Des chasseurs de bon prix;
- d) Un manque de compétences de négociation;
- e) Responsabilité légale éventuelle;

## SCRIPT - À VENDRE PAR PROPRIÉTAIRE (AVPP)

Demandez toujours deux oui :

**1er oui : Bonjour, j'appelle pour la maison en vente, est-elle encore disponible ? OUI**

**2ème oui : Est-ce que je parle au propriétaire ? OUI**

Bonjour, c'est \_\_\_\_\_ de Royal LePage du Quartier qui vous appelle :

Option 1 : pour voir comment je peux vous aider?

Option 2 : Je travaille dans la région avec des acheteurs et des vendeurs et j'avais quelques questions à vous poser?

Option 3 : Pour voir comment je peux vous aider à vendre votre maison?

1. Si vous vendez cette maison... où pensez-vous déménager ensuite ? **(Répétez la réponse)** Intéressant !
2. Dans combien de temps devriez-vous y être ? **(Répétez la réponse)** Excellent !
3. Quelle est votre motivation à déménager... sur une échelle de 1 à 10 **(Répétez la réponse)** Super !
4. Quelles méthodes utilisez-vous pour mettre en marché votre maison ? **(Répétez la réponse)** C'est très bien
5. Comment avez-vous déterminé votre prix de vente ? **(Répétez la réponse)** Parfait!
6. Êtes-vous prêt à négocier votre prix de vente en travaillant avec un acheteur sérieux ? **(Répétez la réponse)** Excellent!
7. Pourquoi avez-vous décidé de la vendre par vous-même... plutôt que de lister avec un courtier ? **(Répétez la réponse)** Bien sûr!
8. Si vous décidiez de lister... qui choisiriez-vous ? **(Répétez la réponse)** Merveilleux!

**Si le prospect donne un nom, poser la question suivante, sinon passer à la question 9.**

Comment avez-vous choisi ce courtier ? **(Répétez la réponse)** Très bien!

- Si vous décidiez d'engager un courtier... qu'attendriez-vous que le courtier fasse... pour vendre votre maison ? **(Répétez la réponse)** Très bien!

- Combien de temps allez-vous prendre... avant d'envisager... passer en entrevue le bon courtier pour la job de vendre votre maison ? **(Répétez la réponse)** Parfait!
  - Qu'est-ce qu'il doit arriver... avant de considérer... faire appel à un courtier efficace comme moi (...) et lui confier la tâche de vendre votre maison ? **(Répétez la réponse)** Parfait !
  - Connaissez-vous les techniques que j'utilise pour vendre des maisons ?  
( ) Vraiment?
9. Quel moment conviendrait le mieux \_\_\_\_ou \_\_\_\_.

## SCRIPT - OBJECTIONS POUR AVPP

### SI JE VENDS AVEC UN COURTIER, J'UTILISERAI X

Avez-vous choisi ce courtier parce que vous étiez à 100 % convaincu qu'il pouvait vendre votre maison ou étiez-vous juste frustré par le processus ? **(Répétez la réponse)** Parfait!

Pour vous assurer que vous êtes 100% convaincu que vous faites la bonne chose... Quel serait le meilleur moment pour vous rencontrer \_\_\_\_\_ où \_\_\_\_\_ ?

### JE VOUS DONNERAI X SI VOUS M'AMENEZ UN ACHETEUR

Savez-vous le nombre de maisons, qu'un courtier moyen vend dans votre quartier?

**(Répétez la réponse)** OK... c'est environ 4 !

Savez-vous quelle est la commission moyenne ? **(Répétez la réponse)** c'est environ 5,000\$.

Si vous gagniez (20 000\$) par an, diriez-vous que votre attitude serait prospère ou désespérée? **(Répétez la réponse)** Excellent !

Si vous étiez désespéré et que quelqu'un vous offre 3 % pour leur amener un acheteur, que lui diriez-vous ? **(Répétez la réponse)** Parfait !

Avez-vous eu des courtiers qui ont accepté votre offre ? **(Répétez la réponse)** Excellent!

Maintenant, imaginez-vous que vous êtes ce courtier désespéré... et vous avez un acheteur qualifié dans votre auto... et que cet acheteur représente 25% de votre revenu total annuel... Allez-vous amener cet acheteur vers une propriété non sécurisée comme la vôtre... où le risque de poursuites est 2-3 fois plus élevé... et où vous aurez à faire tout le travail... **ou...**

L'amèneriez-vous plutôt l'acheteur vers une propriété sécurisée... où vous et un autre courtier travailleriez ensemble... avec la garantie que vous serez payés... ?

Si vous étiez un courtier désespéré... que feriez-vous ? **(Répétez la réponse)** Exactement !

Je ne peux pas vous dire combien de fois d'autres courtiers m'ont demandé de faire semblant d'être un acheteur pour une "Propriété à vendre par propriétaire" qu'il prospecte... Prenons rendez-vous maintenant.

Quel serait le meilleur moment pour vous rencontrer pour vous rencontrer \_\_\_\_\_  
ou \_\_\_\_\_?

### **J'AI DU TEMPS OU JE NE SUIS PAS PRESSÉ**

Notre agence a vendu 6 propriétés ce week-end... Combien d'argent avez-vous perdu dans ce laps de temps ? **(Répétez la réponse)** Exactement !

Saviez-vous que le marché est stable ? Chaque semaine qui passe, des milliers de dollars sont en jeu, alors, imaginez-vous ce qui arrive lorsque le marché est à la baisse... Si je peux vous avoir le prix que vous désirez dans les trente prochains jours... mettriez-vous la maison en vente avec moi aujourd'hui ?

Quel serait le meilleur moment pour vous rencontrer \_\_\_\_\_ ou \_\_\_\_\_?

### **JE VEUX SAUVER LA COMMISSION OU JE VEUX AVOIR LE MAXIMUM**

A) Si je peux vous montrer que je peux vous avoir 8% plus d'argent que ce que vous pouvez obtenir... en vendant par vous-même... seul un fou laisserait cette opportunité... N'est-ce pas? Tout ce dont j'ai besoin est 15 minutes de votre temps pour vous montrer comment je fais...

Quel serait le meilleur moment pour vous rencontrer \_\_\_\_\_ ou \_\_\_\_\_?

B)

1. Quels genres d'acheteurs magasinent les propriétés à vendre par des propriétaires?  
**(Répétez la réponse)** Ok !
2. Pourquoi un acheteur ne travaillerait-il pas avec un courtier ? **(Répétez la réponse)**  
Je vois !
3. N'est-il pas vrai que les courtiers ont accès à 99% des maisons en vente ?  
**(Répétez la réponse)** Hmm... ok !

4. Alors pourquoi un acheteur ne travaillerait simplement pas avec un courtier?

**(Répétez la réponse) Ok !**

5. Les acheteurs qui s'intéressent à votre propriété... ne peuvent pas travailler avec un courtier... puis-je expliquer ? **(Répétez la réponse) Merci!**

Les courtiers font de leur mieux pour travailler avec les acheteurs qui sont qualifiés et réalistes... Puis-je vous dire qui est à la recherche de votre propriété? **(Répétez la réponse) Merci !**

Les acheteurs qui ne sont pas admissibles à un prêt conventionnel et ceux sont à la recherche d'une aubaine pour les aider à accéder à une propriété... êtes-vous prêt pour aider à financer la maison pour un acheteur ou faire un arrangement particulier ?

Le deuxième type d'acheteur qui sera intéressé par votre maison est un investisseur... Il profite des propriétés à vendre par des propriétaires... qui sont frustrés par le processus... où ils peuvent tirer avantage... d'une aubaine... Avez-vous reçu une offre verbale basse et ridicule ?

Prenons un rendez-vous aujourd'hui... pour que je vous montre comment je vais exposer votre propriété aux acheteurs avec de l'argent... et la motivation... de faire une offre au plein prix... prenons le rendez-vous maintenant

Quel serait le meilleur moment pour vous rencontrer \_\_\_\_\_ ou \_\_\_\_\_ ?

## SCRIPT - FERMETURE PUISSANTE POUR AVPP

1. Avez-vous choisi cet courtier parce que vous étiez convaincu à 100% qu'il pouvait vendre votre maison ou étiez-vous juste frustré du processus ? Pour être sûr à 100% que vous faites le bon choix... on peut prendre un rendez-vous ce soir à ..... ou ..... ?

2. Savez-vous combien de maison la moyenne des courtiers vend dans le secteur ? (quatre!)

Savez-vous est de combien la moyenne de commission? (5 000 \$)

Si vous faites (20 000 \$) par année, votre attitude serait-elle prospère ou désespérée?

Si vous êtes désespéré et que quelqu'un vous offre 3% pour ramener un acheteur, accepteriez-vous cette offre ?

Est-ce qu'il y a des courtiers qui ont accepté votre offre?

Maintenant imaginez que vous êtes cet courtier désespéré...et que vous avez un acheteur avec vous dans la voiture...qui représente \_\_\_% de votre revenu de l'année...ramèneriez-vous cet acheteur à une maison non garantie comme la vôtre...où le risque de poursuite est deux à trois fois plus élevé...et que vous devez faire tout le travail...Ou à la place vous ramenez cet acheteur à une maison garantie...où vous travailleriez en collaboration avec un autre courtier ...pour garantir votre paie... Si vous étiez cet courtier désespéré...quelle option choisiriez-vous ?

Je ne peux pas vous dire le nombre de fois où d'autres courtiers m'ont demandé de jouer le rôle d'un acheteur pour un À Vendre Par Propriétaire ...

Prenons un rendez-vous aujourd'hui.

3. Si je peux vous montrer comment je peux vous ramener 8% de plus que vous pouvez en obtenir...en la vendant par vous-même...seul un fou laisserait passer l'occasion...exacte?

Tout ce dont j'ai besoin, sont 15 minutes de votre temps pour vous montrer comment je peux le faire...vous préférer .....ou..... ?

## SCRIPT - FERMETURE PUISSANTE POUR PROSPECTION

1. Si vous pouviez obtenir ce que vous voulez pour cette maison maintenant... la mettriez-vous sur le marché aujourd'hui ? Prenons un rendez-vous dès maintenant. Quel est le meilleur temps pour vous... ou \_\_\_?

2. Si je pouvais vous aider à obtenir le maximum pour votre propriété dans les 30 prochains jours, mettriez-vous votre maison en vente avec moi ? Prenons un rendez-vous aujourd'hui.

Quel est le meilleur temps pour vous... ou \_\_\_?

3. Si vous êtes absolument convaincu... que vous pouvez vendre votre maison maintenant... la vendriez-vous ? Prenons un rendez-vous pour vous montrer comment je suis confiant... que je peux la vendre pour vous maintenant !

Quel est le meilleur temps pour vous... \_\_\_\_\_ou \_\_\_\_\_?

4. Vous avez dit que vous devez déménager (lieu) d'ici (délai) ... n'est-ce pas ? Basé sur le temps qu'il faut pour mettre une maison sur le marché... l'exposer correctement au public... et de la vendre... nous devons nous rencontrer le plus tôt possible. Alors prenons un rendez-vous aujourd'hui.

Quel est le meilleur temps pour vous... \_\_\_\_\_ou \_\_\_\_\_?

5. (nom), je ne ferais pas correctement mon travail si je ne vous demandais pas une fois de plus pour un rendez-vous... J'ai appris au fil des ans que... si je ne le fais pas... vous pourriez vous retrouver avec un courtier médiocre et perdre de l'argent... vous ne voulez pas perdre d'argent sur la vente de votre maison... n'est-ce pas ? Je peux passer à (temps) ou (temps) serai mieux?

Quel est le meilleur temps pour vous... \_\_\_\_\_ou \_\_\_\_\_?

6. Ça ne me prendra que 15 minutes pour vous montrer comment obtenir le meilleur prix pour les maisons que je vends... Ce ne vaut que 15 minutes de votre temps... pour être absolument sûr... que vous recevrez le plus d'argent pour votre maison... vous voulez le plus d'argent possible... n'est-ce pas ? Prenons un rendez-vous aujourd'hui.

Quel est le meilleur temps pour vous rencontrer... \_\_\_\_\_ou \_\_\_\_\_?

7. Si vous aviez un plan qui a fait ses preuves pour vendre votre maison et obtenir le prix maximum... l'utiliserez-vous ? Rencontrons-nous... et je vais vous montrer ce plan.

Quel est le meilleur temps pour vous rencontrer... ou \_\_\_?

## LES PERSPECTIVES D'AUJOURD'HUI

<b>2%</b>	DES VENTES SONT RÉALISÉES LORS DU <b>PREMIER</b> CONTACT
<b>3%</b>	DES VENTES SONT RÉALISÉES LORS DU <b>DEUXIÈME</b> CONTACT
<b>5%</b>	DES VENTES SONT RÉALISÉES LORS DU <b>TROISIÈME</b> CONTACT
<b>10%</b>	DES VENTES SONT RÉALISÉES LORS DU <b>QUATRIÈME</b> CONTACT
<b>80%</b>	DES VENTES SONT RÉALISÉES ENTRE LE <b>CINQUIÈME ET LE DOUZIÈME</b> CONTACT
<b>48%</b>	DES VENDEURS NE FONT JAMAIS DE SUIVI
<b>25%</b>	DES VENDEURS S'ARRÊTENT APRÈS LE DEUXIÈME CONTACT
<b>12%</b>	DES VENDEURS PRENNENT PLUS DE TROIS CONTACTS

## **SUIVI EFFICACE DES PROSPECTS « C'EST 75% DU JEU »**

- \* Nous savons tous ce que nous devons accomplir.
- \* N'oubliez pas que la vente est un jeu de chiffres;
- \* La clé des prospects de qualité est leur motivation à faire quelque chose.
- \* Le but d'une piste est sa transformation en rendez-vous

### **Exercice de suivi des leads**

- 1) Appelez-les tous!
- 2) Ils ne seront pas tous motivés.
- 3) Demander " Est-ce que vous voulez toujours vendre ou acheter une maison"  
Si oui: "Pouvons-nous fixer un rendez-vous pour en discuter?"

### **CONSEILS DES GAGNANTS:**

- Seules les personnes qualifiées et motivées ont de la valeur.
- Les prospects ne représentent pas la sécurité, Seules les personnes qualifiées et motivées ont de la valeur.
- Tout le monde connaît votre prospect. C'est le premier qui le convertit ou le rejette qui gagne.
- Ne protégez jamais vos prospects appelez-les jusqu'à ce que vous sachiez qu'il n'y a pas de motivation positive.
- Chaque prospect vous donnera le temps de les rappeler. Couper ce temps en deux.

## SCRIPT - SUIVI

Bonjour \_\_\_\_\_ C'est \_\_\_\_\_ de Royal LePage du Quartier. Puis-je vous poser 2 petites questions...

1. Quand voulez-vous mettre en vente votre maison ?

Ou

Quand voulez-vous trouver... et acheter une nouvelle maison ?

2. Pouvons-nous commencer le processus cette semaine ?

**"Souvenez-vous de la règle 3 - 3 - 3"**

1. Le téléphone sonne uniquement 3 fois.

2. Appelez la personne strictement 3 fois.

3. Parler à la référence seulement 3 fois.

**\*\*\*\*Les prospects froids cachent les prospects chauds = vos prospects chauds sont enterrés derrière les prospects froids. \*\*\*\***

# DIFFÉRENCE ENTRE LES PROSPECTS EN LIGNE ET LES PROSPECTS HORS LIGNE

1. Les prospects hors ligne sont attirés par vous-même et votre entreprise :

- Il est plus probable qu'il s'agisse d'une personne que vous connaissez
- Ils vous ont donné leurs informations directement
- Réputation de personnes que vous connaissez
- Moins informés sur l'immobilier et d'accord pour partager cela avec vous.
- Plus grande marge de manœuvre pour le temps de réponse dans la communication

2. Les clients potentiels en ligne sont attirés par votre marketing et la communication de votre proposition de valeur unique :

- ATTENDENT des réponses rapides à leur questions dans les communications
- Probablement anonymes
- Généralement, ils protègent davantage leur vie privée
- Ils proviennent généralement d'un public ciblé
- Recherchent des informations et ont fait des recherches

3. Les prospects en ligne attendent:

- Une réponse rapide (moins de 2 minutes)
- Le respect de la vie privée et de l'anonymat
- Instaurer la confiance
- Veulent garder le contrôle
- Une valeur constante qui leur est donnée

## GESTIONS DES LEADS

### Les leads peuvent provenir de :

- Du bouche à oreille (hors ligne)
- Médias sociaux (en ligne)
- Imprimés (hors ligne)
- Panneaux de pelouse, cartes de visite (hors ligne)
- Brochures (hors ligne)
- Realtor.ca, votre site Web (en ligne)
- Panneaux d'annonces (hors ligne)
- Sites web en partenariat avec le RLPDQ (en ligne)
- Blogs, SEO, SEM (en ligne)
- Génération de prospects en ligne (hors ligne)

## **GESTION DES PROSPECTS EN LIGNE**

### **Contactez les clients potentiels : Contactez toujours le client potentiel à l'aide des informations qu'il vous a fournies :**

- Remerciez-le de vous avoir contacté
- Expliquez-lui où vous avez obtenu ces informations
- Fournissez les informations qu'il vous a demandées
- Rassurez-les en leur disant que vous respectez leur vie privée
- Incluez un appel à l'action
- Insérer une signature d'e-mail complète avec toutes vos informations

### **Campagne « Drip » :**

Avec rlpSPHERE, vous avez la possibilité de créer une campagne de maturation des prospects qui automatisera une campagne personnalisée de « Drip » pour tous vos clients en fonction de votre type de prospects.

### **Ces campagnes vous permettent de:**

- De vous faire connaître
- Vous positionner en tant qu'expert
- d'éduquer et d'informer

C'est un excellent moyen d'atteindre un large public de manière efficace et à faible coût.

Dans vos campagnes de «drip», vous pouvez :

- Cibler votre public (acheteurs, vendeurs, investisseurs, COI, JL/JS, FSBO, & newsletters)
- Créer et mettre en valeur votre propre contenu
- Déterminer la fréquence
- Contrôler et ajuster si nécessaire
- Suivi de votre campagne :

Vous pouvez suivre le taux d'ouverture de votre campagne par vous-même grâce à rlpSPHERE.

**Le taux d'ouverture moyen des courriels immobiliers est de 18,48 %.**

\*Statistiques fournies par Inman news et Royal LePage Canada

## QUALIFIER VOS PROSPECTS

Les clients potentiels en ligne sont généralement à une étape plus loin d'une transaction. L'utilisation du script de pré qualification est cruciale pour ne pas perdre votre temps.

Les questions qui peuvent vous amener à utiliser le script de pré qualification sont les suivantes :

- Qu'en pensez-vous vouloir vendre ou acheter?
- Travaillez-vous actuellement avec un agent immobilier?
- Quel type de logement recherchez-vous?
- Quel est votre niveau de prix et êtes-vous préapprouvé?
- Devez-vous vendre une maison avant de l'acheter?
- Habitez-vous actuellement dans la (ville)?

Quel est votre public cible?

Vous devez déterminer qui est votre public et ce qu'il recherche.

- Qui sont-ils ?
- Qu'est-ce qui les motive ?
- Quelles sont leurs valeurs ?
- Quelles sont leurs principales préoccupations ?

## VOTRE PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE

J'aide (votre public cible) —————> les jeunes familles.

A —————> trouver une belle maison dans un quartier recherché pour y élever leurs enfants.

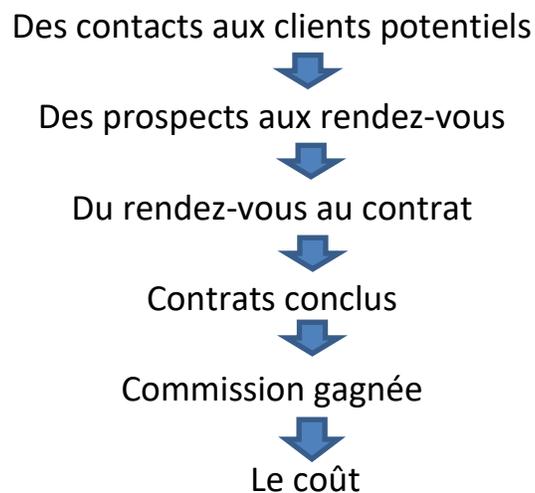
En —————> faisant des recherches sur la croissance et le développement d'une zone et en trouvant des zones prometteuses.

## TAUX DE CLÔTURE DES CLIENTS POTENTIELS EN LIGNE

En règle générale, les courtiers disposant d'un solide système de gestion des pistes concluent entre 4 % et 10 %.

Le taux moyen de conclusion en ligne dans l'immobilier est de 1 %.

Il est très important de suivre vos chiffres :



## SCRIPT - PRÉ-QUALIFICATION I

Avant de venir vous voir... Il y a quelques questions que je dois vous poser ... d'accord ?

1. Si ce que je vous dis à du sens... et que vous vous sentez confortable et confiant que je peux... vendre votre maison... planifiez-vous inscrire votre maison avec moi lorsque je viendrai vous voir le \_\_\_\_ **(Répétez la réponse)** Parfait!
2. Planifiez-vous passer en entrevue plus d'un courtier pour la job de vendre votre maison ? **(Répétez la réponse)** c'est bien !
3. Dites-moi encore... où allez-vous déménager ? **(Répétez la réponse)** Merveilleux !
4. Dans combien de temps devez-vous y être ? **(Répétez la réponse)** Excellent !
5. Lors de la rencontre, à combien voulez-vous lister votre maison ? **(Répétez la réponse)** OK!

### **SEULEMENT S'IL NE VOUS DONNE PAS DE PRIX**

En tant que courtier immobilier professionnel, j'étudie les maisons et les prix tous les jours, donc j'assume que vous allez lister avec moi... à un prix qui mènera à la vente... n'est-ce pas?

Alors ... quel montant minimal accepteriez-vous ? **(Répétez la réponse)** Parfait!

6. Combien devez-vous sur la propriété ? **(Répétez la réponse)** Excellent!
7. Avez-vous déjà pensé à la vendre vous-même ? (Non) Génial! (Oui) Fascinant.
8. Est-ce que vous aideriez l'acheteur à financer la maison... ou voulez-vous avoir le montant comptant ? **(Répétez la réponse)** C'est génial !
9. Pourriez-vous me décrire votre maison ?
10. Je vais vous envoyer une trousse d'information ... allez-vous prendre le temps de la consulter ? **(Répétez la réponse)** Merci.
11. Avez-vous des questions avant mon arrivée ? (Non) Super ! (Oui) Quelles sont-elles? Pour votre information... notre rencontre devrait durer entre 5 et 25 minutes... êtes- vous d'accord ? Au plaisir de vous rencontrer le \_\_\_\_\_ à \_\_\_\_\_.

## SCRIPT - PRÉ-QUALIFICATION II

Quand je vous ai appelé et je vous ai demandé combien vous vouliez pour la maison... vous m'avez dit \_\_\_\$... n'est-ce pas ?

Après mes recherches j'ai découvert des maisons similaires à la vôtre se vendent au maximum de \_\_\_\_\_\$. Alors je vous appelle pour vous demander si vous avez fait des ajouts ou autres rénovations à la maison qui pourraient expliquer la différence de prix.

Quand nous allons mettre votre maison sur le marché... si les acheteurs veulent payer au plus \_\$...  
Allez-vous quand même vendre ?

## **18 POINTS D'ACTION - VENDEUR**

### **Nos objectifs sont les suivants:**

1. Vous aidez à obtenir autant d'acheteurs qualifiés que possible pour votre propriété jusqu'à ce qu'elle soit vendue.
2. Vous communiquez toutes les semaines ou deux semaines les résultats de nos activités.
3. Vous aidez à négocier le meilleur prix... entre vous et un acheteur.

### **Étapes que nous utilisons pour vendre les propriétés "L'Approche Proactive".**

1. Soumettre votre propriété au premier site web vu par les acheteurs (SIA/MLS).
2. Afficher votre propriété à un prix compétitif... pour ouvrir le marché au lieu de le restreindre.
3. Promouvoir votre propriété aux réunions de vente de notre bureau. Nous avons  
présentement \_\_ courtiers.
4. Développer une liste de caractéristiques de votre propriété pour que les courtiers immobiliers puissent l'utiliser avec leurs acheteurs.
5. Envoyer, par courriel, une liste des caractéristiques aux meilleurs \_\_\_\_\_ courtiers dans le marché pour leurs acheteurs potentiels, en leur mentionnant le pourcentage de commission qu'ils obtiendront s'ils nous amènent une promesse d'achat.
6. Présenter la propriété à son meilleur en prenant des photos par un photographe professionnel, suggérer et conseiller certains changements à apporter à la propriété pour que celle-ci soit plus vendable.
7. Vous informer constamment de tout changement dans le marché.

8. Prospecter \_\_\_\_\_ heures par jour afin de communiquer avec \_\_\_\_\_ acheteurs potentiels dans votre quartier.
9. Contacter, au cours des sept prochains jours... nos acheteurs potentiels, centre d'influence, et nos anciens clients pour avoir leurs références et leurs acheteurs potentiels.
10. Ajouter de la visibilité à travers une pancarte professionnelle et une boîte à clef.
11. Lorsque c'est possible, préqualifier les acheteurs potentiels.
12. Vous tenir au courant des différentes méthodes de financement qu'un acheteur peut vouloir utiliser.
13. Lorsque cela est possible, demander aux courtiers collaborateurs de visiter votre maison.
14. Suite à la réception des comptes rendus, nous vous ferons savoir s'il y a des ajustements à faire pour obtenir une offre d'achat d'un acheteur.
15. Vous aidez à organiser le financement provisoire... si nécessaire.
16. Vous représenter sur toutes offres présentées. Vous assister en négociant le meilleur prix et condition possible.
17. Traiter toutes les étapes suivant l'acceptation de promesse d'achat... le financement, les titres, l'inspection et autres procédures de clôture de transaction.
18. Nous assurer de la livraison de votre chèque ainsi que des documents à la clôture de la vente.

## DIRECTIVES DE LA PRISE DE RENDEZ-VOUS

- Gardez en note que le seul moyen d'être payé est de me présenter à tous mes rendez-vous.
- Nous devons éliminer toute crainte de présentation.
- Combien de rendez-vous mensuels aimeriez-vous réaliser
- Définir 1 à 3 rendez-vous par semaine équivaut à; 90% mental, 5% à qui vous parlez 5% ce que vous dites.
- Les mots que vous devez garder à l'esprit : Ils sont chez eux, ils sont prêts, ils veulent vraiment vendre!
- Je dois créer un environnement de bureau dans lequel mon objectif principal est la prospection et la prise de rendez-vous.
- Si nous avons des leads et que nous ne les appelons pas systématiquement pour obtenir un rendez-vous, nous ne faisons tout simplement pas notre travail.
- Presque toutes les inscriptions expirées sont remises en vente sur le marché deux semaines plus tard. Serait-ce vous quelqu'un d'autre?
- Le meilleur item que vous puissiez mettre sur votre annonce est le BON prix;
- Sans script, le rejet d'un prospect est fort possible.
- Les gens ne veulent pas engager des lâcheurs.

## SCRIPT - EXPIRÉ

Bonjour, j'aimerais parler à.....Bonjour, mon nom est\_\_\_\_\_de  
Royal LePage du Quartier.

Vous vous êtes sûrement rendu compte que votre propriété est apparue dans notre ordinateur comme une inscription expirée... alors je vous appelle pour savoir...

### (Si c'est un vieux expiré) Avez-vous vendu ? (Si Non) Je vous appelle pour savoir

1. Quand planifiez-vous passer en entrevue le bon courtier pour la job de vendre votre maison ? **(Répétez la réponse)** Vraiment!
2. Si vous vendez votre maison... où iriez-vous ensuite ? **(Répétez la réponse)** Excitant!
3. Dans combien de temps devrez-vous y être ? **(Répétez la réponse)** Ouch!
4. (Nom)... qu'est-ce qui selon vous a empêché de vendre votre maison? **(Répétez la réponse)** Vraiment !
5. Comment avez-vous choisi le dernier courtier avec qui vous aviez inscrit votre propriété? **(Répétez la réponse)** Super!
6. Qu'est-ce que ce courtier a fait... que vous avez aimé le plus ? **(Répétez la réponse)** Aïe
7. Que pensez-vous qu'il aurait dû faire ? **(Répétez la réponse)** Vraiment!
8. Qu'attendez-vous du prochain courtier que vous engagerez ? **(Répétez la réponse)** Parfait!
9. Avez-vous déjà choisi le prochain courtier que vous engagerez? **(Répétez la réponse)** Merveilleux !
10. Je veux appliquer pour la job de vendre votre maison... êtes-vous familier avec les techniques que j'utilise pour vendre des maisons ? **(Répétez la réponse)** Vous plaisantez!
11. Quel moment conviendrait le mieux pour que je vous les montre\_\_\_\_\_ où à 17h00 ?

## **PROCESSUS DE LISTING : LES CONSEILS GAGNANTS**

- 1) Commence tous les jours à 0
- 2) Pour lister et vendre de l'immobilier en gros volume, montez votre niveau d'enthousiasme;
- 3) À partir de ce moment, oubliez votre expérience négative passée dans l'immobilier car elle n'augmente pas vos chances de réussite.
- 4) Exercez la foi aveugle tous les jours:
- 5) Demandez des références chaque semaine à vos clients actuels, partagez vos objectifs avec eux lorsque vous signez le contrat.
- 6) Le but est d'accomplir un travail parfait pour être référé quelqu'un qui veut acheter ou vendre. Feriez-vous cela?

## **COMMENT RESTEZ-VOUS SUR LA BONNE VOIE?**

1. Trouvez 4 ou 5 partenaires responsables: **Ne vous laissez pas décrocher.**
2. Une fois par mois, procédez comme ceci:

\*Prendre une journée complète de prospection (rejoignez un groupe au bureau)

\* Participer à « Money Monday » (renseignez-vous, nous en organisons souvent)

\* Un jour fort expire; (participez à nos blitz mensuels)

\* Une bonne journée FSBO; (participez à nos blitz mensuels)

\* Un jour solide « expirés » (participer à nos campagnes éclair mensuelles)

**Acceptez le fait que pendant les 12 prochains mois, vous ferez beaucoup de choses qui vous mettront mal à l'aise mais me rendront plus productif.**

## SCRIPT - PRÉSENTATION D'UNE MINUTE

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, n'est-ce pas merveilleux ?

## **SCRIPT - PRÉSENTATION D'INSCRIPTION**

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 !

**(Hoher positivement la tête)**

2. Allez-vous mettre un prix pour vendre **(hoher positivement la tête)** ou voulez-vous qu'elle soit sur le marché pour une longue période de temps **(hoher 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 dont 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 vouliez, n'est-ce pas merveilleux ?

1. (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)**...

2. ...Vous aurez l'opportunité (**pointant les vendeurs**)... d'inscrire votre propriété avec moi (**en me pointant en hochant la tête positivement**)... ou...
3. ...Vous choisirez de ne pas (**hochant négativement**)... inscrire votre propriété avec moi (**me pointant en hochant positivement**)... ou...
4. ...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 explorer 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, répéter**

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... Est-ce 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 extra 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 montrer 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 ... toit, plancher bois, rénovations...)** \_\_\_\_\_, n'est-ce pas ?
22. Laissez-moi vous poser 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 ?

## FERMETURES PUISSANTES POUR LA PRÉSENTATION INSCRIPTION

1. Afin que votre propriété bénéficie d'une visibilité maximale... Je vous recommande d'installer (boîte à clé sécuritaire) ... une pancarte devant la maison ... et bien sûr, nous allons publiciser votre propriété sur l'internet le plus vite possible... Déterminons alors une date pour qu'on vienne installer la pancarte et la boîte à clés? Signer le contrat.
2. Pensez-vous que je puisse vendre votre maison? Signer le contrat.
3. Y a-t-il quelque chose d'autre qui vous empêche d'inscrire (de lister) votre maison avec moi ce soir? Signer le contrat.
4. A titre de service professionnel... et afin d'engager un bon rapport... Je vais contacter les courtiers avec qui vous aviez rendez-vous... et j'annulerai leur rencontre... Voulez-vous savoir ce que je leur dirai ? "Ils ont pensé que vous étiez formidable... Ils ont voulu vous donner une chance, mais... Je les ai convaincus de... lister avec moi ce soir ! Par contre, si vous avez des acheteurs... allez-y et ramenez-les... la boîte à clefs sera installée dès demain matin !"  
Préparons une liste d'appels.

Mme, M, le vendeur, vous m'avez dit que vous vouliez déménager à \_\_\_\_\_d'ici\_\_\_\_\_, n'est-ce pas ? Basé sur le temps que cela prend pour mettre une maison en vente, la présenter correctement à tous les acheteurs et la vendre. Je suis la bonne personne pour vous représenter. Nous ne devons pas perdre de temps alors mettez-moi au travail. Veuillez signer le contrat.

5. Avez-vous remarqué que tous les courtiers immobiliers disent fondamentalement la même chose ? Permettez-moi de vous montrer comment je me démarque de la compétition... (Apporter performances antérieures)  
(Nom)... Je vends \_\_\_maisons par an, tandis que mes concurrents vendent en moyenne par an...  
Si vous deviez embaucher un médecin pour effectuer une intervention chirurgicale... embaucherez-vous quelqu'un qui le fait occasionnellement... ou... le médecin qui fait cette intervention jour après jour depuis des années ?  
Pourquoi ?  
J'accepte ! Allez-y, signez le contrat.

6. Quand souhaiteriez-vous recevoir votre première offre ?

Tout ce que nous devons faire maintenant est tout simplement... signer le contrat... ainsi je peux vous aider à obtenir ce que vous demandez

## SCRIPT - FERMETURE PUISSANTE POUR AJUSTEMENT DE PRIX

1. Si j'avais une Cadillac qui valait 15 000\$ ... et que je demandais 25 000\$ ... sous quelles conditions se vendrait-elle ?

A) Seulement s'il n'y avait aucune autre Cadillac de disponible ... n'est-ce pas ?

B) Ou ... s'il y avait quelque chose d'absolument unique ... qui pourrait valoir 10 000\$ de plus que les autres Cadillac ... Cela a du sens n'est-ce pas ?

Est-ce que je vous ai montré d'autres propriétés similaires à la vôtre qui étaient sur le marché ? Alors les acheteurs ont d'autres choix ... n'est-ce pas ?

Alors le seul problème est ... est-ce que vos extra sont si incroyables et uniques ... pour que quelqu'un soit prêt à payer \_\_\_\$ de plus ... lorsqu'ils peuvent acheter celle au bout de la rue et faire les ajouts à leurs goûts personnels ... pour le même montant ... Cela a du sens, n'est-ce pas ?

Avez-vous acheté cette maison avec tous ces extra... où vous les avez ajoutés pour votre propre confort et plaisir ?

Basé sur cela ... quel est le prix qui aurait le plus de sens ?

Je préfère recevoir 10 offres et que nous ayons le pouvoir de négocier ... que de demander votre prix ... et ne pas recevoir d'offre du tout ... (Nom du vendeur) ... commençons dès aujourd'hui à \_\_\_\_... Allez-y et signez le contrat.

Je vais mettre la maison sur le marché ... à ce prix ... pour les deux prochaines semaines comme une expérience ... Si nous avons beaucoup de visites et pas d'offres ... le marché nous dit c'est un prix trop élevé ... Et nous ajusterons le prix d'un petit 5% ... Si nous n'avons pas de visites et pas d'offres ... alors le marché nous dit que ce prix est beaucoup trop élevé ... et nous ajusterons le prix d'un petit 10% ... (Nom du vendeur) ... commençons dès aujourd'hui à \_\_ ... Allez-y et signez le contrat.

## **40 OBJECTIONS D'UNE INSCRIPTION IMMOBILIÈRE**

### **1. “Si je liste ma propriété avec vous et que j’achète ma future maison avec vous, allez-vous couper votre commission ?”**

“Vous savez, je peux comprendre votre question, et je veux être franc avec vous et vous dire NON, je ne vais pas couper ma commission, et pour une raison très simple”.

“En tant que professionnel, mon temps a une certaine valeur et je travaille seulement avec des gens, qui comme vous, réalisent la valeur de mon service ... et avant que vous disiez quoi que ce soit, pensez à ceci ...

“Si un courtier est capable de réduire sa commission, juste comme ça, à quel point pensez-vous qu'il saura négocier le meilleur prix possible pour votre propriété ?”

Je veux vous montrer, dès le départ, comment je vais être fort pour vous ... c’est pour ça couper ma commission n’est pas une option ... Est-ce que ça fait du sens ?”

### **2. “Je dois garder ma promesse envers le courtier qui nous a aidé à acheter la propriété.”**

“C’est génial, je peux apprécier votre loyauté et c’est une qualité que j’admire et que je respecte ... alors, je suis curieux, laissez-moi vous demander ceci...

“Est-ce que vous avez déjà décidé d’acheter quelque chose ou de faire quelque chose et qu’un de vos amis vous dise, “Bien sûr, pas de problème, quand tu auras besoin d’aide, je peux le faire” et qu’au bout du compte, parce que vous n’avez pas regardé vos options, vous n’avez pas eu ce que vous vouliez...Est-ce que ça vous est déjà arrivé ?” (OUI)

“Et bien, je pense que vous êtes présentement dans cette même situation, maintenant, en sachant cela, je suis sûr que vous pouvez voir l’importance de me recevoir pour avoir une deuxième opinion...cela ne ferait pas de tort, n’est-ce pas?”

### **3. “D’autres courtiers m’ont déjà montré ce plan de marketing... qu’est-ce qu’il vous**

## **différencie?"**

"Et oui, vous avez raison ! Il y a seulement certain nombre de choses qu'un courtier peut faire pour vendre une propriété et je pense que votre décision finale n'est pas basée sur ce que je peux faire de différent..."

"Je pense que la vraie question est comment vous sentez-vous par rapport à la personne qui va vous représenter...Alors dites-moi, quelles qualités recherchez chez un courtier ?

Avez-vous vu comment je suis passé de « Que faites-vous différent », à « Quelles sont les qualités que vous cherchez ? »

## **Alternative d'un courtier performant:**

"Mes résultats" !

### **4. "Pourquoi votre prix est beaucoup moins élevé que les autres courtiers à qui nous avons parlé? ... Je veux dire, ils ont des comparables plus élevés que les vôtres ?"**

"C'est quand même déroutant, n'est-ce pas ? Je veux dire, vous rencontrez quatre différents courtiers et vous avez quatre prix différents... n'est-ce pas ?" (OUI, pourquoi ?)

"Vous devez vous demandez pourquoi cette personne vient avec un prix aussi bas ? Ne veut-elle pas notre inscription ? Et bien, ma réponse est OUI et NON."

"Vous voyez, il y a une très grande différence entre la façon que j'opère et celle de la plupart des courtiers. La plupart des courtiers vous sortent certains comparables pour vous montrer les chiffres que vous voulez voir. Pourquoi ? "

"Et bien, la plupart des courtiers font ou ne font pas beaucoup de transactions. Obtenir votre listing leur donne l'impression qu'ils accomplissent quelque chose..."

"Tandis que, moi, je vends des propriétés, continuellement, à tous les jours. Est-ce que vous voulez savoir pourquoi ?" (BIEN SÛR) "

“Je dis à aux bons vendeurs comme vous, la vérité. Est-ce que vous savez que seulement \_\_\_\_% des propriétés sur le marché se vendent ?” (Non, je ne savais pas) " “Il y une simple raison, est-ce que vous voulez l’entendre ?” (Oui)

La plupart des courtiers n’ont pas beaucoup d’inscriptions. Alors, vous convaincre de lister avec eux devient très important.

“C’est pour ça qu’ils vont vous donner le prix qu’ils pensent que vous voulez entendre, même s’ils savent que dans six mois, vous ne serez vraiment pas content de leur service parce qu’aucun acheteur ne voudra visiter une propriété affichée trop chère...Est-ce que ça fait du sens ?”

**Alternative d’un courtier performant:**

“Mes comparables justifient le prix que j’ai indiqué. Je vais lister votre propriété si vous acceptez de signer une modification dès ce soir qui réduira le prix à ce que je vous ai suggéré dans les 30 jours. Je préfère vous voir refuser 10 offres que de ne jamais recevoir une.”

**Alternative d’un courtier performant:**

“Ils mettent l’accent sur les prix demandés. Tout ce qui m’intéresse c’est à combien ces propriétés se vendent. Vous ne voulez pas baser votre prix sur des informations erronées, n’est-ce pas ?”

**Alternative d’un courtier performant:**

“Il y a deux façons de déterminer le prix...Soit vous listez à un prix pour que votre propriété reste longtemps sur le marché ou vous listez à un prix pour la vendre. Laquelle de ces deux méthodes vous convient le mieux ?”

## 5. “Je vais vendre quand les valeurs vont monter !”

Si le prospect n’a pas de raison de vendre, alors c’est une condition. Vous ne pouvez pas changer une condition.

## 6. “Combien de publicité allez-vous faire, parce que je veux beaucoup de publicité?”

“Je comprends que la publicité est une préoccupation...Êtes-vous familier avec la différence entre le marketing passif et actif ?” (Non ?)

“Le marketing passif est essentiellement s’asseoir avec les bras croisés en attendant un acheteur qui magasine achète votre maison...”

Le marketing passif est de faire des visites libres, d’envoyer des dépliants et de publier dans le journal...

“Vous voyez, ces méthodes sont passives et vous ne pouvez pas prédire si elles vont fonctionner ou pas. Pourtant, les courtiers qui veulent travailler avec le minimum d’effort pour vendre votre maison vont insister sur le fait qu’ils ont vendu beaucoup de maisons de cette façon ... Et vous savez quoi ?

“Je suis d’accord, vous pouvez vendre une maison de cette façon...Mais vous ne pouvez pas le garantir. Comprenez-vous ce que je veux dire par passif, essentiellement être assis et attendre que votre maison se vende ?

“D’autre part, le marketing actif est beaucoup plus agressif et très prévisible.

“Je serai au téléphone tous les jours et j’appellerai 10, 25 et 50 personnes, même 100, leur demandant s’ils aimeraient acheter votre maison, ou s’ils connaissent quelqu’un qui voudrait acheter votre maison ou s’ils aimeraient vendre leur maison...”

“Savez-vous pourquoi je leur demande s’ils veulent que je vende leur maison ?” (Pourquoi?)

“Vous comprendrez que plus de pancartes j’ai dans région, le plus d’appels que je vais recevoir des acheteurs ce qui génère plus de visites pour votre maison.”

“Maintenant, selon vous, laquelle de ces méthodes apporte le plus de résultats ?”

“Souhaitez-vous que je passe tout mon temps et mes efforts en faisant ce qui est nécessaire pour vendre votre maison ou souhaitez-vous que je reste assis en me croisant les bras et espérant qu’un acheteur appelle ?”

#### **Alternative d’un courtier performant:**

“Je fais de la publicité auprès des courtiers; qui ont des acheteurs qualifiés c’est bien ce qu’on recherche ?” (Passive vs. active, etc.)

#### **7. “Vous êtes très occupé, vous avez beaucoup d’inscriptions, et nous voulons quelqu’un qui peut nous donner l’attention que nous méritons.”**

“Je comprends bien et vous n’avez probablement pas eu l’occasion de penser à l’avantage que j’ai sur mes collègues en ville...”

“Vous voyez, le plus d’inscriptions j’ai, le plus de pancartes j’ai. Le plus de visibilité j’ai, le plus d’appels que je reçois de la part des acheteurs...et, bien sûr, la plupart de ces acheteurs n’achèteront pas la maison pour laquelle ils appellent et beaucoup d’entre eux seront intéressés par votre maison.”

“Pouvez-vous voir l’avantage d’inscrire votre propriété avec un courtier qui a 20-30 propriétés en vente qui travaille pour vous ?”

#### **Alternative d’un courtier performant:**

“C’est drôle, vous devriez dire que ... Benjamin Franklin a dit: “Si vous voulez que le travail soit fait, demandez-le à une personne occupée.”

## **8. “Je veux trouver une maison avant de mettre la mienne sur le marché.”**

“Je suis d’accord, trouver votre nouvelle maison est important et la réalité est... que cela peut prendre aussi longtemps que trois mois pour que votre maison soit vendue. A cela il faudra ajouter deux mois pour finaliser les documents et, Entretemps, la maison que vous auriez trouvée pourrait être déjà vendue.

“Mettons en vente votre maison dès maintenant pour que je puisse commencer à me mettre au travail dès ce soir, donc vous n’avez pas à attendre plus de temps que nécessaire pour déménager dans votre nouvelle maison ... parfait ?”

### **Alternative d’un courtier performant:**

“Je comprends votre inquiétude au sujet de votre nouvelle maison. Je vous ai apporté une liste propriétés en vente qui correspond à vos besoins. Regardez-les et nous allons commencer les recherches. Une fois que cette maison sera sur le marché, nous rédigerons une offre d’achat sur votre choix #1 – Finaliserons les deux transactions le même jour – Et ferons d’une pierre deux coups ! Vous êtes entre des bonnes mains. Je m’occupe de vous.”

### **Alternative d’un courtier performant:**

“Formidable ! Avez-vous vu une maison ou êtes-vous prêt à rédiger une offre sur celle qui vous intéresse ?” (Non) “Super, permettez-moi d’aller de l’avant et de planifier un rendez-vous avec mon courtier hypothécaire et mon courtier acheteur. Il va s’occuper de vous. Allons-y et signons le contrat maintenant.”

## **9. “Vous ne vendez pas de maisons dans notre gamme de prix.”**

Je vais aller plus loin...

“Vous avez raison, je ne vends pas beaucoup de maisons dans votre gamme de prix, et c’est exactement pourquoi je suis ici ce soir...”

“Je vends habituellement des maisons dans des gammes de prix inférieurs, et par conséquent...après que avoir vendu la maison de mes clients, beaucoup d’entre eux changent de votre gamme de prix, donc, il est tout à fait logique pour moi de commencer à vendre les maisons dans votre gamme de prix, étant donné que je suis déjà en relation avec de nombreux acheteurs qui seront intéressés par votre maison...est-ce que cela a du sens ?”

**10. “J’ai besoin de ce montant net afin de déménager, je dois commencer mon nouvel emploi dans 90 jours, mais je ne peux pas me permettre d’acheter une nouvelle maison en assumant une perte.”**

“Je comprends votre situation. Vous n’êtes pas le seul dans la même situation et, vous savez...je suis curieux.

N’y a-t-il jamais eu un moment où vous saviez que vous deviez faire un sacrifice?

“Je veux dire, vous saviez que ça allait être difficile, après avoir analysé toutes vos options, vous vous êtes rendu compte qu’il n’y avait qu’une chose à faire...Se retrousser les manches, se serrer la ceinture et foncer.

“Mais vous avez constaté qu’en fin de compte, tout a fonctionné. Vous avez réussi à traverser les moments difficiles et la vie a continué, le résultat était peut-être meilleur que ce que vous aviez déjà eu...”

“Avez-vous déjà vécu ce genre de situation ?” (Et bien, oui)

“Cette fois-ci, nous y sommes...comme vous pouvez le voir, l’analyse de marché concurrentielle montre qu’aucun acheteur n’est prêt à vous donner ce dont vous avez besoin pour faire ce transfert...”

“Ma question est la suivante. Est-il plus important vendre, de ne plus avoir ce poids sur vos

épaules, de commencer votre nouvel emploi et en vous serrant la ceinture ou vous êtes en mesure de continuer à faire des paiements hypothécaires sur cette maison pendant quelques années jusqu'à ce que les valeurs des propriétés remontent ?" ...Aider vos prospects à voir qu'ils ont probablement été dans des situations identiques et qu'ils sont passés au travers...et que la situation est similaire.

### **11. "Si je dois vendre à ce prix, je la vendrai moi-même."**

"Je peux apprécier votre frustration face au marché et je me demande, ce qui vous fait spécifiquement croire que vous pouvez vendre cette maison par vous-même, quand moins de \_\_\_% des maisons listées par les courtiers immobiliers se vendent ?" (Je ne sais pas...mais, je ne peux pas me permettre de vendre à ce prix)

Ah-ah ! Voici, la vraie objection ! Maintenant, creusez plus, découvrez la vraie motivation et répondez à l'objection comme je vous l'ai déjà enseigné.

#### **Alternative d'un courtier performant:**

"Peu importe ce que vous demandez, les propriétaires tentent d'économiser de l'argent en vendant leurs maisons par eux-mêmes. Je peux créer plus de concurrence par le biais du réseau courtage immobilier."

#### **Voici une autre variante...**

### **12. "Si nous devons la vendre à un prix aussi bas, nous allons la vendre par nous- mêmes et payer 3% au courtier qui la vend."**

"Je comprends tout à fait votre point de vue Mr. Et Mme. Vendeur et il semble que cela fait longtemps que vous n'avez pas effectué de transaction immobilière ...puis-je vous dire pourquoi ?"

(Bien sûr !)

"Les courtiers travaillent avec les acheteurs le font, parce que c'est facile. Vous montrez la

maison, le courtier collaborateur rédige une offre et le courtier inscripteur gère la paperasse légale...Est-ce que cela a du sens ?” (OUI)

“Si vous la mettez en vente par vous-même, qui devra faire les trois mois de suivis des documents légaux... vous ? Si c’est le cas, quel courtier voudra prendre le risque de le faire avec un vendeur qui n’a pas d’expérience dans ce domaine ?

“Laissez-moi vous demander ceci...Si vous étiez un courtier, préféreriez-vous montrer les maisons qui ont été listées avec des courtiers professionnels qui sont expérimentés pour finaliser des transactions?

“Ou, Souhaiteriez-vous plutôt montrer une maison et de garder les doigts croisés, espérant que vous ne soyez pas poursuivi par les acheteurs parce que certains aspects juridiques ont été négligé par les propriétaires au risque que la transaction n’ait jamais eu lieu...que préféreriez-vous faire ?

“Voyez-vous mon point de vue ?” (OUI)

“Votre idée semble valable. C’est juste que cela ne colle pas à la réalité d’aujourd’hui « la poursuite qui finit bien »...Je suis désolé. Y a-t-il d’autres questions auxquelles je peux répondre avant de signer le contrat de vente ?”

### **Alternative d’un courtier performant:**

“Cela peut sembler bon, mais personne ne mettra en valeur votre propriété. Si personne ne la met en valeur, personne ne la montre. Si personne ne la montre, alors je suppose qu’elle ne se vendra pas.”

### **13. “Nous ne voulons pas la lister à un prix qui va la vendre en une semaine.”**

Tout d'abord, pourquoi dire aux acheteurs que votre maison va vendre en une semaine, à moins que les acheteurs aient besoin d'emménager dans ce délai ?

La seule raison pour laquelle vous obtiendrez cette objection est seulement si vous étiez trop égocentrique et ambitieux...Je vais vendre votre maison en une semaine...

Il est plus important d'écouter afin de savoir quand ils veulent partir et de leur dire qu'ils obtiendront leur prix à temps et peut-être même une semaine ou deux plus tôt !

Vous avez créé cette objection vous-même, alors je ne vais pas y répondre.

### **Alternative d'un courtier performant:**

Je préfère refuser 10 offres que de ne pas avoir à en négocier une seule ...Je vais travailler avec vous pour obtenir le meilleur prix pour votre maison.

Et celle-là...

#### **14. “Nous pouvons toujours baisser le prix plus tard.”**

“Vous avez raison, et je pense que vous devez tenir compte de la façon dont les maisons sont vendues.”

“Vous voyez, si votre maison est listée trop chère, tous les courtiers qui font visiter des propriétés vont vous considérer comme vendeur non motivé...Puis-je expliquer ce que cela signifie du point de vue d'un courtier ?” (Bien sûr)

“Plus une propriété est affichée à un prix élevé, moins un vendeur a besoin de la vendre...du moins c'est ce que les courtiers croient...ceci est basé sur leur expérience acquise au cours des années...”

“Maintenant, un vendeur non motivé signifie, que même si vous descendez le prix plus tard, deux choses se produiront.”

“La plupart des courtiers ne vont même pas réaliser que votre prix a été réduit. Ainsi, vous pourriez dire, ne pouvons-nous pas leur envoyer un dépliant leur disant que le prix a été réduit ? “Oui, nous pourrions envoyer à tout le monde un dépliant, mais les courtiers reçoivent en moyenne 500 dépliantes par semaine, il y a donc de bonnes chances que ceci passe inaperçu. ”

S’ils voient que vous avez mis un prix très élevé dès le départ, cela va leur indiquer que vous étiez irréaliste quand nous avons listé la propriété. Ce qui signifie que vous ne croyiez pas que ce que je disais était vrai... “Tous les courtiers interprètent cela comme étant un problème quand vient le temps de finaliser une transaction.”

“Comprenez-vous pourquoi ? Si mettons en vente votre maison à un prix compétitif dès le départ, nos chances d’obtenir des visites de courtiers sont beaucoup plus élevées.”

#### **Alternative d’un courtier performant:**

“Entretemps, l’acheteur potentiel pour votre propriété pourra en acheter une autre. Voulez-vous perdre cet acheteur?”

#### **15. “Nous ne sommes pas encore prêts, nous devons terminer quelques travaux dans la maison avant de la mettre sur le marché.”**

Je dirai... « Je suis d’accord que de vouloir s’assurer que la maison soit au niveau des standards est importante. Vous n’avez probablement pas réalisé le peu d’impact que cela aura sur la vente de la maison... »

“Listons votre maison pour la vente, avoir certains des meilleurs courtiers en ville pour montrer la maison aux acheteurs potentiels et obtenir leurs commentaires...”

“La bonne nouvelle est que vous allez constater que peut-être seulement un ou deux de vos travaux ont réellement besoin d’être faits...si ce n’est rien du tout...”

“Pourquoi devoir investir dans des travaux qui ne soient pas nécessaires?” (Oui) “Génial, qu’est-ce qui vous convient le mieux, ce soir à 18h00 ou 19h30 ?”

**Alternative d’un courtier performant:**

“Génial ! Pourquoi ne pas remplir les documents maintenant et pendant que vous faites vos travaux, je vais préparer la publicité et m’occuper de la paperasse. Donc, quand vous serez prêts je le serai aussi ! Nous allons la montrer dans deux semaines.”

“Combien d’argent dépenserez-vous pour cela ? Vous ne rentrerez probablement pas dans votre argent. Nous allons tout simplement la vendre telle qu’elle est et vous faire économiser du temps et de l’argent, cela vous convient ?”

**16. “Allez-vous réduire votre commission, d’autres courtiers le font ?”**

“Vous savez, vous avez raison, il y a beaucoup de courtiers désespérés et cela me préoccupe...Puis-je vous dire pourquoi ?” (Oui)

“Possédez-vous quelque chose de plus précieux que cette maison ?” (Non)

“Êtes-vous d’accord avec moi pour dire que votre maison est probablement l’un de vos biens les plus précieux ?” (Oui)

“Si un courtier est tellement désespéré qu’il est prêt à montrer le fait qu’il ne pense pas qu’il a une valeur en tant que courtier immobilier, alors cela me préoccupe.

“Alors, comment pensez-vous que cette personne saura négocier le meilleur prix pour votre propriété?”

“Nous parlons d’une personne qui a déjà admis qu’il ou elle ne voit même pas sa propre valeur...”

“Est-ce le type de personne que vous voulez qui vous représente pour la transaction la plus précieuse de votre vie?” (Non)

“Bien. Si tel était le cas, je n’aurai même pas dû venir, considérant que je travaille 14 heures par jour et que mon assistant travaille 8 heures par jour pour vendre votre maison et ceci a de la valeur...ne pensez-vous pas ?”

**Voici pour les tops courtiers, je dois dire quelque chose avant de vous le donner.**

**Plus vous avez des convictions, moins vous obtiendrez des objections comme celle-ci.**

**En fait, cette objection est purement due à une présentation faible...Si vous semblez hésitant; votre prospect va commencer à chercher des façons d’exploiter votre faiblesse.**

**Je voudrai interpréter cette objection de façon que votre prospect vous dise...”je ne pense pas que vous ayez de la valeur...alors prouvez-le moi.”**

**Alternative d’un courtier performant:**

“Ils peuvent ne pas reconnaître leur valeur. S’ils réduisent leur valeur lorsque vient de mettre en vente la propriété, que feront-ils lors que viendra le temps de négocier ? Je serai ferme et professionnel sur ces deux aspects, mes honoraires et votre prix, en particulier à la table des négociations.”

**Alternative d’un courtier performant:**

“Les commissions ne sont pas négociables avec les courtiers qui vendent des maisons tous les jours. Ils ne sont négociables qu’avec les courtiers qui ne croient pas dans les services qu’ils offrent. Maintenant vous m’avez dit que vous devez partir dans 90 jours, correct? Vous avez besoin de services d’un courtier qui vend, n’est-ce pas ?”

Et voilà...

**17. “Il semble que 7% devraient être suffisants pour couvrir vos dépenses sans payer un 250\$ de frais de transaction supplémentaires.”**

## **Permettez-moi de passer de l'argent à la tranquillité d'esprit. ...je dirai**

“Je peux comprendre votre inquiétude. C'est beaucoup d'argent...alors, je veux que vous regardiez le tout sous un autre angle...Ne regardez pas l'argent. C'est vraiment la tranquillité d'esprit que vous rencontrerez lorsque vous utiliserez mes services...”

“Malheureusement, la plupart des courtiers ne gèrent pas leurs affaires comme une entreprise.”

“Cela signifie qu'ils n'ont pas tout le soutien nécessaire pour garantir la vente de votre maison...et ce qui est encore plus important c'est d'avoir le personnel nécessaire pour bien finaliser la transaction.”

“Savez-vous que seulement \_\_\_% des maisons sur le marché se vendent réellement ?” (Non)

“Et bien, pire encore, Est-ce que vous saviez que seulement\_\_% des maisons qui obtiennent des offres finissent par être vendues ?” (Non)

“La raison pour laquelle vous allez me payer plus est simple. Chaque maison que je liste se vend, et mon personnel va s'assurer du bon déroulement de la paperasse et finaliser la transaction pour que vous repartiez avec un gros chèque entre les mains...Je veux dire, c'est ce que vous voulez, n'est-ce pas ?”

### **Alternative d'un courtier performant:**

“J'ai un spécialiste autorisé qui s'occupe de tous les suivis sur une base quotidienne. Vous pouvez perdre plus de 250\$ en n'ayant pas quelqu'un qui fasse les suivis tous les jours. Un courtier ne peut pas tout faire, c'est impossible.”

### **Alternative d'un courtier performant:**

“Je comprends. Rappelez-vous que je reçois 3% des 7% que je divise avec ma compagnie – ensuite je déduis mes dépenses. Le coordonnateur de transaction est une police d’assurance qui sécurisera votre maison, mais si vous préférez prendre une chance...”

### **Alternative d’un courtier performant:**

“Lorsque vous obtenez un prêt, vous payez des intérêts et des frais de traitement. C’est la même chose. Ça vaut la peine comme même 250\$ pour m’avoir et mes six assistants pour travailler pour vous ?”

Voici un autre sur la liste ...

### **18. “Pourquoi ne faites-vous pas de la publicité ? Les autres courtiers à qui on a parlé ont dit qu’ils font les mêmes choses que vous en plus de la publicité.”**

Je dirai...”C’est vrai que c’est une préoccupation valable et je suis content que vous l’ayez abordée...Vous voyez, je veux que vous vous rendiez compte que si un courtier vous dit qu’il ou elle fait certaines choses que je vous ai dit que je vais faire, à savoir...

“Prospecter chaque jour pour la vente de votre maison...

“Par contre, il est fort probable que l’autre courtier ait modifié quelque peu la vérité. Est-ce que je peux vous expliquer pourquoi ?” (Certainement)

“Les courtiers qui font beaucoup de publicité ne veulent pas travailler. Donc, ce que ces personnes vous ont dit, qu’ils prospectent chaque jour, c’est juste pour vous impressionner...

“Mais, laissez-moi vous poser une question...”Si vous pouvez vendre une maison sans à dépenser 50% de votre argent...le feriez-vous ?” (Oui)

“Je veux dire, tous les gens d'affaires intelligents le feront...n'est-ce pas ?” (Oui)

“Soit ils ne sont pas intelligents, ou ils ne vous disent pas la vérité...Est-ce que cela a du sens?”

En voici une autre...

**19. “Vous ne faites pas des visites libres...Pourquoi ?”**

Je dirai exactement la même chose que j'ai dit au sujet de la publicité et parler de marketing passif versus actif.

**En voici une autre, vous aviez la garantie de lister lors de la dernière entrevue et finalement ils vous disent:**

**20. “Nous avons encore besoin d'interviewer un autre courtier.” (Même après qu'ils vous aient promis que vous seriez le dernier)**

**D'accord ? Tout d'abord...ce n'est pas la vraie objection...ils vous disent juste...**

“Nous ne voyons pas pourquoi nous devrions vous payer pour vendre notre maison...c'est pourquoi vous devriez partir.”

**Donc, ce que nous devons faire est mettre de l'avant la vraie objection.**

Utilisez : “Qu'est-ce qui vous fait croire cela spécifiquement”, mais, seulement si vous êtes dans un bon rapport, sinon, ça pourrait être un peu trop direct...

**Pour une version moins directe qui va toujours mettre en avant la vraie objection, essayez quelque chose comme ceci...**

“Vous savez...je peux apprécier le fait que vous voulez une autre opinion, par contre, vous

m'aviez dit lors de notre dernière rencontre que je serais le dernier courtier interviewé, cela me fait comprendre quelque chose.

“Voulez-vous savoir ce que c'est ?” (Oui)

“En quelque sorte, je ne vous ai pas complètement convaincu que je peux vendre votre maison. Alors dites-moi...”

“Qu'est-ce qui, précisément, vous empêche de signer le contrat avec moi ce soir ?”

Maintenant, vous allez obtenir la véritable objection et vous pouvez utiliser l'un des modèles que je vous ai enseignés pour y répondre...

**Alternative d'un courtier performant:**

“Je peux comprendre qu'avant notre rencontre aujourd'hui, vous avez pris un autre rendez-vous avec un autre courtier immobilier. Je suis sûr que vous êtes d'accord avec moi que mes qualifications seront difficiles à battre. Je serai heureux d'appeler l'autre courtier, annuler votre rendez-vous avec lui ne pas retarder le processus de vente de votre maison.”

**Alternative d'un courtier performant:**

“Les courtiers travaillent ensemble. Je vais appeler \_\_\_\_\_ et lui dire que votre maison est déjà listée et l'informer qu'il peut visiter avec ses acheteurs à tout moment.”

Voici une autre objection pour ceux d'entre vous qui essaient de convertir leur entreprise immobilière en une réelle entreprise. Cela signifie que vous demandez à vos prospects de venir au bureau pour des rendez-vous.

Que faire si la personne dit...

**21. “Il est important pour nous que vous voyiez notre maison, même si vous ne pensez pas**

**que cela fera une différence de prix. Nous voulons que vous la voyiez. Nous ne vous rencontrons qu'à notre domicile."**

**Le seul moment où vous obtiendrez celle-ci est si vous utilisez la stratégie Mike Ferry "Rendez-vous au bureau". Voici comment je la traiterai.**

"Je comprends que de voir votre maison est important pour vous et c'est pourquoi je suis prêt à faire une exception pour vous...sous une condition..."

"Si je décide de venir chez vous et que je présente quelque chose qui a du sens pour vous et que vous comprenez exactement comment je vais vendre votre maison, et que vous vous sentez à l'aise avec le processus...allez-vous lister votre maison avec lors de la rencontre ?"

**Si la réponse est oui, allez-y !**

Si la réponse est peut-être, alors vous devez vous décider ce que vous voulez faire.

**Alternative d'un courtier performant:**

"Laissez-moi passer chez vous demain matin avant d'aller au bureau, je vais la visiter et vous rencontrer au bureau à 17h demain soir. De cette façon, je vous montrerai nos installations au bureau ?"

**Alternative d'un courtier performant:**

"Je vais voir votre maison une fois qu'elle sera listée. Vous pouvez ainsi constater que je passe tout mon temps à la recherche d'acheteurs potentiels pour vendre les maisons de mon inventaire. Ainsi, lorsque votre maison sera listée, je ferai la même chose."

**Et s'ils disent celle-ci...**

**22. "Nous voulons avoir une exclusion dans le contrat d'inscription au cas où notre société, ami ou voisin veut l'acheter."**

## Je dirai...

“Je suis d’accord qu’il est important d’être le plus précis possible lorsque nous remplissons le contrat et je vais vous poser la question suivante...

“Pourquoi n’avez-vous pas déjà vendu la maison à votre compagnie, ami ou voisin ?”  
(Personne ne nous a fait une offre)

“Votre propre marketing n’a pas fonctionné et c’est bien la raison pour laquelle vous avez décidé de m’engager...n’est-ce pas ?” (C’est vrai)

“Alors, je suis curieux de savoir pourquoi je devrais renoncer à ma commission, si mon marketing fonctionne assez bien pour convaincre votre compagnie, un ami ou un voisin de l’acheter...ce n’est pas cela que vous m’engagez et allez me payer ?

“Vous ne m’avez pas engagé pour que le public sache que votre maison est à vendre et aussi que je le convaincs d’acheter votre maison ?

“Alors, pourquoi est-ce que je réduirais ma commission si mes techniques de vente fonctionnent?”

### **Alternative d’un courtier performant:**

“Vous avez 24 heures pour leur faire savoir que votre maison est à vendre. Appelez-les, soit ils achètent, soit ils n’achètent pas.”

### **Voici une autre...**

### **23. “Nous voulons comparer ce que vous dites à d’autres courtiers immobiliers” J’utiliserai spécifiquement ceci:**

“Génial ! Je pense que c’est l’une des meilleures choses que vous puissiez faire et avant que je parte...Dites-moi, qu’est-ce qui vous empêche réellement d’aller de l’avant et de signer le

contrat avec moi ?” (Nous sommes juste un peu déçus du prix)

“Je comprends et permettez-moi de vous demander ceci...Si je peux vous aider à réaliser que votre maison ne se vendra pas pour un dollar de plus que ce que je vous ai dit... Et si vous étiez complètement convaincu que c’était vrai...voudriez-vous toujours perdre votre temps si précieux à rencontrer un autre courtier immobilier ou vous la listerez avec moi dès ce soir ?” (Et bien, je pense que si nous étions à l’aise, nous allons lister avec vous ce soir) “Super !”

**Il suffit ensuite de retourner à l’ACM et de les convaincre. Autre objection...**

#### **24. “Pourquoi devrions-nous vous choisir ?”**

La seule façon de répondre à cette question est de savoir ce qui vous différencie des autres courtiers. Puisque c’est différent avec chaque courtier...je vais vous laisser y répondre.

Prochaine...

#### **25. “Nous voulons y réfléchir”**

**Je les forcerai à préciser leur préoccupation.**

“Je peux comprendre que, prendre une décision logique est important...alors dites-moi, à quoi réellement vous devez-vous réfléchir ?”

Maintenant, ils vous donneront la vraie objection et vous pouvez y répondre en utilisant les modèles que vous avez déjà appris.

**La suivante sur la liste....**

#### **26. “Un listing expiré dit “Le dernier courtier n’a jamais montré notre maison ni à ses acheteurs ni personne d’autre de son bureau.”**

“Est-ce qu’ils vous ont promis de montrer votre maison sans arrêt ?” (Oui) “Et bien, je peux

comprendre ce que vous me dites...vous voyez, je vous promets que je ne montrerai pas votre maison ! Voulez-vous savoir pourquoi ?” (Oui)

“Les courtiers de mon bureau ne font pas partie des 100 meilleurs courtiers de la région qui vendent 88% des maisons listées.

“Je suis curieux...Avez-vous voulu que je fasse la promotion de votre propriété auprès des courtiers meilleurs vendeurs, ceux qui vendent la majeure partie des maisons ou des courtiers qui font à peine quelques transactions par années ?” (Les courtiers meilleurs vendeurs)

“C’est pourquoi je promets de promouvoir votre maison auprès des courtiers meilleurs vendeurs, ceux qui vendent la majeure partie des maisons et pas aux courtiers qui ne vendent pas...est-ce que ça vous convient ?” (Oui) “Je pensais aussi.”

#### **Alternative d’un courtier performant:**

“Vous plaisantez !”

#### **La suivante sur la liste est celle d’un AVPP...**

#### **27. “Nous allons seulement la lister avec les courtiers qui sont venus visiter avec des clients pendant que nous vendions par nous-mêmes.”**

“Je peux comprendre pourquoi vous pourriez penser que c’est une chose intelligente à faire...Je veux dire que cela semble logique ...n’est-ce pas ?” (Oui)

“Vous avez raison, cela semble logique, sauf si vous savez comment le marché immobilier fonctionne...puis-je partager avec vous un petit secret ?” (Sûr)

“Et bien, il y a deux types de courtiers...des courtiers inscripteurs et des courtiers acheteurs. Bien sûr les deux inscrivent et vendent, mais laissez-moi vous demander ceci...

“Vous voulez lister votre maison pour qu’elle soit vendue, correct ?” (Correct !)

“Ensuite, vous voulez un courtier qui connaisse le marketing...cela fait-il du sens ?” (Oui)

“Les courtiers qui amènent des acheteurs à des AVPP ne sont pas des courtiers de marketing...Ils se spécialisent dans la vente à l’unité.”

“Donc, je suis curieux, qui pensez-vous entre les deux types de courtiers va vendre votre maison...Un courtier qui tente de vendre aux acheteurs à l’unité ou un courtier qui vend au grand public en essayant de trouver un acheteur parfait pour votre maison ?

“Je suis sûr qu’aucun autre courtier n’a pris le temps pour vous expliquer cela...l’ont-ils fait ?” (Non)

“Voyez-vous pourquoi il est logique de lister votre maison avec un courtier comme moi qui passe toute la journée à commercialiser votre propriété au maximum d’acheteurs ?”

**La suivante sur la liste est un potentiel AVPP...**

## **28. “Nous voulons essayer de la vendre par nous-mêmes.”**

“Je comprends parfaitement l’idée que vous voulez la vendre par vous-même...Je veux dire, soyons réaliste...sauver cette commission peut signifier que vous allez garder une bonne somme d’argent dans vos poches...correct ?” (Correct !)

“Donc, je suis curieux, êtes-vous familier avec la différence entre le marketing actif et passif?” (Non)

“En résumé...le marketing passif est de rester sans rien faire, seulement organiser des visites libres, envoyer des dépliants ou publier dans les journaux...”

“Avez-vous pensé utiliser l’une de ces techniques ?” (Oui) “J’avais peur de cela !”

“Ces méthodes fonctionnent environ à seulement 25% du temps ! Pourtant, les courtiers vendent ce concept comme si c’était la réponse à tous vos problèmes...correct ?” (Correct)

“Ce qui vous fait alors bien penser, si c’est si simple...Je pourrai le faire moi-même...correct?” (Correct)

“Le problème est que...cela ne vendra pas votre maison...”

“Comprenez-vous maintenant ce que je veux dire par passif...assis avec les bras croisés en attendant un acheteur ?”

“Alors que le marketing actif est d’être au téléphone à chaque jour et contacter autant de personnes que je peux 25, 50 et même 100 par jour.”

“La clé est...de leur demander s’ils aimeraient acheter votre maison, s’ils connaissent quelqu’un qui voudrait acheter votre maison ou s’ils aimait vendre leur maison.”

“Savez-vous pourquoi je leur demande s’ils veulent vendre leur maison? Parce que le plus de pancartes que j’ai dans le secteur, le plus d’acheteurs vont appeler et ce qui augmente les opportunités de leur montrer votre maison...est-ce que cela a du sens ?”

“Maintenant...quelle méthode, entre passive et active croyez-vous, va aider à vendre votre maison?”

“Vous comprenez que je fais du marketing actif avec vous pendant qu’on parle, correct?”

“Alors, combien de personnes pensez-vous que vous pourriez appeler par jour pour essayer de vendre votre maison...et en passant, avez-vous déjà fait de la sollicitation au téléphone?”

**Alternative d’un courtier performant :**

“Vous pouvez l’essayer. Beaucoup de gens le font. C’est comme aller à Las Vegas. Des millions de gens y vont, et de temps en temps quelqu’un touche le jackpot, mais la grande majorité des gens perdent de l’argent, sinon Las Vegas n’existerait pas. Il arrive parfois qu’un vendeur touche le jackpot, mais la grande majorité ont besoin d’un courtier, sinon le marché de l’immobilier n’aurait pas sa raison d’être.”

**Alternative d’un courtier performant :**

“Soyons francs, voici une mise en situation, d’accord ? John, vous êtes un avocat et défendez des causes devant la cour tous les jours. Je ne peux pas m’imaginer en train de marcher dans

les corridors et de m'improviser pour me représenter moi-même.

Je suis un courtier immobilier professionnel. Je sais ce que je fais. Je suis ici pour vous libérer du stress supplémentaire. Je vends de 98.8% des propriétés que je liste.

C'est comme ça que je gagne ma commission. Je vous assure de vous ramener le maximum d'argent. Je clos les transactions"

**Suivante sur la liste...**

**29. "Nous avons un bon ami qui dans le domaine du courtage."**

Je vais devoir voler l'idée brillante de mon père...

"Je peux apprécier cela, pratiquement tout le monde en a, alors, j'aimerais bien vous montrer comment je vends 85% des maisons que je liste alors que les autres courtiers ne vendent que 40% des propriétés qu'ils listent...ce soir à 18h00 ou à 19h00 ?"

**Alternative d'un courtier performant:**

"Vos amis veulent le meilleur pour vous. Je serai heureux de les appeler pour vous."

**Alternative d'un courtier performant:**

"Êtes-vous prêt à compromettre votre amitié?"

**Alternative d'un courtier performant:**

"Tout ce que vous devez à votre ami c'est l'amitié. Vous ne me devez rien. Mais vous vous devez le meilleur. Ne voulez-vous pas que le meilleur courtier travaille pour vous ?"

Maintenant, ceci est inhabituel, mais très pertinent pour les grands bureaux de Mike Ferry...

**30. "10 autres courtiers de votre bureau m'ont appelé aujourd'hui; j'aimerais que vous**

**m'enleviez de votre liste.”**

Je dirai...

“Je peux comprendre votre frustration et j’espère que vous réalisez que notre bureau fait bien son travail ?” (Oui, mais vous me rendez fou)

“Je suis d’accord...c’est un vrai cauchemar n’est-ce pas ?” (Oui)

“Et je suis sûr que vous pouvez voir que lorsque vous listerez votre maison avec l’un des courtiers de notre bureau, vous mettrez l’une des équipes les plus puissantes dans le secteur de l’immobilier à votre service.”

“Je suis curieux, voulez-vous un groupe d’amateurs, avec des courtiers non agressifs pour travailler sur la vente de votre maison ou plutôt un groupe intense, avec des courtiers agressifs comme ceux de notre bureau ?”

**Alternative d’un courtier performant:**

“Notre compagnie veut être sûre que votre maison se vende. Comme vous pouvez le constater, nous sommes parmi les courtiers les plus agressifs de la ville. Quand est-ce qu’on peut se rencontrer aujourd’hui ?”

Et celle-là...

**31. “Nous vous avons dit que nous ne voulions pas lister notre maison avant l’année prochaine ! Pourquoi n’arrêtez-vous pas de nous appeler, nous vous rappellerons quand nous serons prêts!”**

Et bien, mon ami, c’est une condition que vous avez créée !

Si vous écrivez une lettre de suivi et que votre prospect la trouve intéressante, alors vous pouvez les appeler chaque mois et leur parler de ce que vous avez écrit.

Mais, puisque vous n’envoyez vieilles publicités et que tout le monde en envoie et personne ne se soucie (surtout vos prospects) vous ressemblez à un paria et vous ne pouvez rien faire à ce sujet !

### **Alternative d'un courtier performant:**

“Les plans changent assez souvent, il se peut que vous n'ayez pas mon nom à portée de main en cas de changement. Cette approche agressive est celle que j'utiliserai lorsque vous aurez besoin pour trouver le bon acheteur pour votre maison.”

### **Alternative d'un courtier performant:**

“Parce que nous trouvons que les plans changent, nous aimons rester en contact. Qui connaissez-vous qui est prêt à acheter ou vendre et que je peux contacter ?”

La suivante...

### **32. “Votre bureau n'est pas proche de chez nous.”**

Cela ressemble à un écran de fumée, donc je vais laisser passer...

“Je suis d'accord, ce n'est pas à côté de votre maison et dites-moi, pourquoi est-ce important pour vous ?”

Maintenant vous allez avoir la vraie objection...plus de service, moins de coût, etc.... peu importe.

Une autre...

### **33. “Nous allons la lister après les vacances.”**

Je dirai...

“Cela fait du sens, et dites-moi, combien de jours de congé allez-vous prendre au cours des mois de novembre et décembre ?” (Environ cinq) “Cinq, c'est génial.”

“Maintenant, saviez-vous que précisément \_\_% des maisons listées pour la vente se vendent

réellement ?” (Non)

“Saviez-vous qu’en ce moment il y a \_\_\_\_\_ maisons en vente sur le marché ?” (Non)

“Saviez-vous que la chambre immobilière a montré que l’année dernière, le nombre des maisons mises en vente au printemps est supérieur à n’importe quelle autre période de l’année ?” (Non)

“Donc, ma question la suivante ...si je vous promets que personne ne vous dérangera pendant vos vacances, voudriez-vous encore rivaliser avec potentiellement les 6 000 maisons à vendre au printemps ou avec les 2 000 maisons à vendre maintenant ?”

### **Alternative d’un courtier performant:**

“Prenons une longueur d’avance sur la compétition. Pourquoi ne pas compléter la paperasse maintenant, je vais travailler sur la publicité, m’occuper de traiter les documents et aviser les acheteurs potentiels. Donc quand vous serez prêt, nous serons en avance sur la compétition qui en sera au début du processus de vente.”

Nous arrivons à la fin...il nous en reste 8 autres sur ma liste...

**Voici une que vous obtenez tout le temps des expirés...**

### **34. “Nous sommes déjà engagés envers un autre courtier.”**

**Je dirai...**

“Génial ! Alors, vous avez déjà signé un contrat de courtage ?” (Et bien, non) “Donc, vous n’êtes pas engagé, vous êtes juste promis...correct ?” (Correct !) “Vous savez...je ne me soucie pas vraiment si vous listez votre maison avec moi...”

“Si vous pensez à interviewer plus d’un courtier pour le travail de vendre votre maison...il est extrêmement important que vous compreniez les différentes approches de marketing afin que vous ne soyez pas brûlé la prochaine fois...”

“Vous ne voulez pas vous brûler de nouveau...le voulez-vous ?”

“Alors laissez-moi vous poser cette question...Savez-vous la différence entre le marketing

passif et le marketing actif ?” (Non)

“Le marketing passif est de rester sans rien faire, seulement organiser des visites libres, envoyer des dépliants ou publier dans les journaux. Votre dernier courtier a-t-il utilisé l’une de ces méthodes ?” (Oui) “C’est bien ce qui m’inquiétait !”

“Ces méthodes ont été inefficaces ! Pourtant, votre dernier courtier vous les a présentées comme si c’était la réponse à tous vos problèmes... correct ?”

“Comprenez-vous ce que je veux dire par passif...au fonds, c’est d’être assis avec les bras croisés... en attendant l’acheteur ?

“Le marketing actif, d’autre part, est principalement être au téléphone chaque jour et appeler autant de gens possibles, 25, 50 et même 100 par jour.”

“La clé est...leur demander s’ils voudraient acheter votre maison, s’ils connaîtraient quelqu’un qui voudrait acheter votre maison ou s’ils voudraient vendre leur maison...”

“Savez-vous pourquoi je leur demande s’ils veulent vendre leur maison ? Parce que le plus de pancartes j’ai dans le secteur, le plus d’acheteurs qui vont appeler et que je pourrais leur montrer votre maison...est-ce que cela a du sens ?”

“Maintenant...quelle méthode entre passive et active croyez-vous que ça va vous aider à vendre votre maison ?”

“Et vous comprenez que je fais du marketing actif sur vous pendant qu’on se parle, correct?”

Je les ai !

Je ne pense pas que j’ai expliqué ce que je fais lorsque j’ai comparé le marketing passif et le marketing actif.”

C’est ce qu’on appelle la vitesse supérieure...mon objectif est essentiellement d’avoir une longueur d’avance sur les autres courtiers en éduquant les prospects sur la réalité sur le marché.

Maintenant, quand ils seront face à l’autre courtier, quelle question, selon vous, vont-ils

poser?

“Combien de personnes appelez-vous chaque jour?”

**Alternative d’un courtier performant:**

“Assurez-vous d’avoir pris le bon engagement en me rencontrant et vous saurez ensuite prendre la bonne décision. S’ils ont de meilleures qualifications que moi, vous pouvez aller de l’avant et la lister avec eux.”

En voici une autre...Est-ce une objection ou une condition ?

**35. “Nous voulons attendre que le marché reprenne avant d’essayer de la vendre à nouveau.”**

Pouvez-vous les convaincre de vendre s’ils ne le veulent pas ? Non !

Mais, et je veux dire, MAIS, vous voudrez peut-être continuer à creuser et voir s’ils ont une motivation sous-jacente que nous ne connaissons pas sur ce qui les force à vendre maintenant!

Le fait est...si vous ne savez pas comment adapter votre manière de communiquer à celle de la personne en face de vous, souvent ils vont se sentir mal à l’aise pour ne pas vous dire la vérité et donc vous avez besoin de creuser plus !

**Alternative d’un courtier performant:**

“Dans l’économie d’aujourd’hui, le marché va faire l’une des deux choses suivantes; soit il va rester le même ou il va continuer à descendre, donc vous voyez qu’attendre ne va pas vous aider ?”

**Voici celle d’un d’AVPP...**

**36. “Je reçois beaucoup d’acheteurs intéressés pour ma maison; je pense que je pourrai la vendre d’ici une semaine. Alors, en quoi ai-je besoin de vous?”**

**Vous me dites...Objection ou Condition?**

## **CONDITION !!! S'ils peuvent la vendre par eux-mêmes...en quoi ont-ils besoin de vous ?**

Tout ce que vous pouvez dire est..."Si vous ne la vendez pas, quand allez-vous interviewer des courtiers pour le travail de vendre votre maison ?"

Découvrez quand et continuez à faire un suivi !

### **Voici une que vous obtenez lors d'une négociation...**

#### **37. "Cette offre est trop basse, nous allons attendre d'en recevoir une plus raisonnable."**

Utilisez les questions "Qu'est-ce qui est important par rapport à \_\_\_\_\_" que vous avez apprises au cours de la formation sur le téléphone ou de mes ventes par téléphone dans les cassettes des années 90.

#### **Alternative d'un courtier performant:**

"À 99% du temps, votre première offre est toujours la meilleure. Êtes-vous prêt à jouer une partie de dés pour le 1% de chance restante ?"

#### **Alternative d'un courtier performant:**

"Nous avons de la chance d'avoir reçu une offre dans le marché actuel. Nous pourrions attendre, et peut-être il y aura une autre offre, mais cela peut prendre 4 mois, 6 mois, peut-être même plus."

#### **38. "Vous avez déjà baissé le prix trois fois et ce n'est toujours pas vendu. Comment pouvez-vous nous demander une nouvelle fois de baisser notre prix?"**

Je dirai...

"Votre frustration est valable. Je veux dire que le marché est en train de vous échapper...Alors, permettez-moi de vous demander ceci..."

"Lorsque la maison de votre voisin, qui est exactement identique à la vôtre, se vend pour 5

000 \$ de moins que vous demandez...Qui paierait plus ?

“Plus important encore, il y a 3 autres propriétés sur le marché, identiques à la vôtre.

“Une propriété est listée à 1 000 \$ de moins que la vôtre, une autre est à 2 000 \$ de plus que la vôtre et la dernière est de 1 500 \$ de moins que la vôtre.

“Si un acheteur veut acheter un 3 chambres à coucher, 2 1/2 salles de bain avec un garage pour double, il ira vers la maison qui est la moins chère.”

“Vous m’avez engagé pour vous dire la vérité et vendre votre maison. Si je peux la vendre plus cher, ne pensez-vous pas que je vais avoir une commission plus élevée ? Je suis désolé, la réalité est si pénible !”

“Si vous le souhaitez, nous pourrions annuler notre contrat de vente et je pourrai vous donner les noms et les numéros de quelques courtiers qui se spécialisent dans les maisons listées trop chères et qui ne se vendent jamais.”

“C’est ce que vous voulez ou voulez-vous encore travailler avec quelqu’un qui est de votre côté et dit la vérité ?”

**À ce moment-là, ils peuvent rejeter la prochaine objection sur notre liste...**

**39. “Si nous baissons le prix plus bas, nous n’aurons pas assez d’équité pour déménager.”**

**Encore il faut retourner à leur motivation...**

Permettez-moi de vous présenter les questions de “Qu’est-ce qui est important à propos de ça”.

“Qu’est-ce qui est important pour vous de déménager ?” (J’ai eu un nouveau travail) Un nouvel emploi, c’est génial !

“Alors, À quel point cela est-il important pour vous...vous savez, le nouvel emploi, Je veux dire, ce que cela va vous apporter ?” (Et bien, je vais gagner plus d’argent et je vais être en

mesure de donner à ma famille la vie qu'elle veut.)

“Alors, vous allez gagner plus d'argent et offrir à votre famille une vie meilleure...c'est passionnant, n'est-ce pas ?” (Oui)

“Alors, finalement, grâce à votre nouvel emploi, vous allez gagner plus d'argent et serez en mesure d'offrir une meilleure qualité de vie à votre famille. Qu'est-ce que tout cela vous apportera?” (Je ne sais pas, je suppose que ça va me rendre heureux) “N'est-ce pas un bon sentiment ?” (Oui)

“Donc, afin de vous rapprocher un peu plus de votre objectif...Tout simplement vous permettre d'être heureux, d'offrir une meilleure qualité de vie à votre famille et vous permettre de gagner beaucoup d'argent; tout ce que nous devons faire maintenant est simplement faire ce sacrifice...et de baisser votre prix, afin que je puisse vous aider à obtenir ce que vous voulez dans le temps que vous voulez...n'est-ce pas génial !” (Oui, je suppose que ce que nous devons faire)”

#### **Alternative d'un courtier performant:**

“Si vous avez vraiment besoin de déménager, vous devrez ajuster votre niveau d'attente pour votre nouvelle destination. Je peux vous aider à trouver quelque chose de plus abordable. Dites-vous que si vous attendez que votre équité soit bonne pour déménager, les prix auront augmenté, donc vous vous retrouverez avec le même problème.”

#### **Alternative d'un courtier performant:**

“Les acheteurs ne se soucient pas de ce que vous allez avoir net dans vos poches. Allez- vous vous préoccuper de ce que le vendeur va avoir net dans ses poches lorsque vous allez acheter?”

Maintenant...nous l'avons fait ! La dernière objection sur la liste, c'est une objection de

réduction de prix, ils disent...

**40. “Nous avons une maison unique; le bon acheteur n’est tout simplement pas encore venu !”**

D’accord, c’est parti...je dirai...

“Vous avez raison ! Vous avez une maison unique et je déteste vous dire cela...mais à ce prix, nous n’obtiendrons probablement jamais le bon acheteur...puis-je vous dire pourquoi ?”

(Oui)

“Parce que 90% des acheteurs sont représentés par des courtiers immobiliers...et les courtiers immobiliers qualifient les acheteurs pour savoir combien ils veulent dépenser, combien de chambres à coucher, combien de salles de bain, quels équipements ils veulent et ainsi de suite...

“Le problème est que les particularités uniques de votre maison ne s’affichent pas sur l’ordinateur quand les courtiers immobiliers entrent leurs informations...

“Ce qui veut dire que selon votre prix, le nombre de chambres, salles de bain et équipements, vous n’allez pas recevoir le bon acheteur...peu importe la façon dont je la présente à ces courtiers. Dans leur esprit, ce n’est pas le meilleur achat sur le marché, ils sentent qu’ils ne servent pas leurs clients comme il faut...comprenez-vous mon point de vue ?”

**Alternative d’un courtier performant:**

“C’est la raison pour laquelle vous avez besoin de moi pour maximiser votre visibilité et obtenir suffisamment d’acheteurs grâce à ce que je présenterai aux acheteurs à la recherche de quelque chose de différent.”

**Alternative d’un courtier performant:**

“Les acheteurs ne sont pas à la recherche d’une maison unique; ils recherchent les maisons les mieux évaluées.”

Voyez-vous...vous pouvez gérer n’importe quelle objection que vous rencontrez si vous utilisez tout simplement ces modèles ...

Toujours, toujours, toujours, être d'accord avec vos prospects sur leurs préoccupations... Je peux apprécier cela  
Je suis d'accord  
Je comprends  
C'est un bon point

Dites-leur des choses comme, "La plupart de mes clients évoquent ce point juste avant qu'ils listent leur maison avec moi."

Ensuite, souvenez-vous ... jamais, jamais, n'utilisez jamais le mot "MAIS"

Il s'agit essentiellement que vous êtes en train de montrer que vos prospects ont tort, et si vous faites ça, alors ils vont naturellement chercher où vous avez tort et c'est la dernière chose que vous voulez qui arrive...

Utilisez le "Et" pour faire la transition à la réponse de leurs objections.

De cette façon, après leur avoir dit que leur préoccupation est justifiée, ils vont chercher comment vos propos seront corrects et ce que vous allez leur dire...

N'oubliez pas de toujours utiliser la nature humaine à votre avantage.

Donc, maintenant que vous avez validé votre prospect et vous avez utilisé le mot "Et" pour la transition, vous pouvez utiliser l'un de ces trois modèles pour gérer l'objection...

Tout d'abord: effet linguistique permettant de passer d'une forme générique à un point spécifique en utilisant la logique. Elle permet de renverser le processus ou d'apporter une nuance dans le propos. ...

Utilisez le modèle "Qu'est –ce qui vous fait spécifiquement croire?"...

Surtout quand ils disent des choses comme..."Votre bureau est petit, nous avons pensé à

inscrire avec un plus grand bureau avec plus de courtiers.”

Vous pouvez dire “Qu’est-ce qui vous fait spécifiquement croire qu’un plus grand bureau a une meilleure chance de vendre votre maison qu’un petit ?”

De cette façon, vos prospects peuvent vous dire ce qu’ils pensent vraiment et vous pouvez leur montrer gentiment comment ils ont été mal informés.

La deuxième chose que nous devons examiner est de savoir comment utiliser les expériences passées de vos prospects à votre avantage.

Vous dites...N’y a-t-il jamais eu un moment où... Expliquer ensuite une situation similaire...

S’assurer qu’ils ont, en fait, été dans cette situation similaire auparavant.

Dites-leur “Cette fois-ci, c’est comme la dernière fois” lier le passé et l’avenir ensemble. Et enfin, expliquer comment cette fois et la dernière fois sont identiques.

Le dernier modèle que nous pouvons utiliser est de passer à un niveau supérieur “Je comprends ce que vous dites par rapport au prix trop bas et je pense que la réelle préoccupation est la liberté que cela va vous apporter.”

Ensuite, vous continuez à leur montrer comment vous pouvez leur fournir cette liberté et comment la liberté éclipse la différence de prix.

Et bien, avec cela, je dois dire “à bientôt” et j’espère vous revoir à l’un de nos futurs événements Mike Ferry!

## **PROSPECTER – VISITE LIBRE**

- Puis-je vous montrer à travers la maison?
- Vivez-vous actuellement dans la région?
- Travaillez-vous actuellement avec un autre courtier?
- Quel serait le meilleur moment pour vous montrer des propriétés?
- Est-ce que \_\_\_\_\_ à \_\_\_\_\_ irait bien?
- Oh au fait .... Ton nom est?

## **PROSPECTER – LES APPELS LIÉS À LA PANCARTE**

Point clé: un fort pourcentage des appels proviendra des vendeurs et pas seulement des acheteurs. Lorsque vous recevez l'appel, avant de répondre aux questions, posez la question suivante:

Où êtes-vous propriétaire?

## TÉLÉPHONE – APPELS ADDITIONNELS / APPELS DE GARDE

1. “Où est située la propriété ?”

La propriété recherchée est située entre les rues \_\_\_\_\_ et \_\_\_\_\_. Connaissez-vous ce secteur ?

Que recherchez-vous dans ce secteur ?

Quel serait le meilleur moment pour vous rencontrer pour faire des visites, maintenant \_\_\_\_\_ ou \_\_\_\_\_ à \_\_\_h\_\_\_ ?

2. “Pouvez-vous me donner l’adresse exacte ?”

Il me fera plaisir de vous donner l’adresse exacte Mme ou Mr \_\_\_\_\_, par contre, une des conditions au contrat avec le vendeur est d’accompagner chaque acheteur potentiel lors des visites de la propriété.

Je suis disponible maintenant, ou \_\_\_\_\_ à \_\_\_h\_\_\_, qu’est-ce qui vous convient le mieux ?

3. “Je vous rencontrerai directement à la propriété”

Cela serait parfait Mr ou Mme \_\_\_\_\_. Mon bureau étant proche de la propriété et afin de ne manquer aucune opportunité, vous pouvez venir à mon bureau maintenant ou \_\_\_\_\_. Quel serait le meilleur moment pour vous rencontrer pour vous ?

4. “Les écoles sont-elles proches ?”

Je serai heureux de vous montrer à quelle distance exacte se situent les écoles.

Quels âges ont vos enfants ? Nous pouvons déterminer la distance entre les écoles et la propriété lorsque nous la visiterons. Êtes-vous disponible maintenant ou \_\_\_ à \_\_\_\_\_, qu’est-ce qui vous convient le mieux ?

5. “A quelle distance sont les centres commerciaux?”

Je serai heureux de vous montrer les centre commerciaux, Mme, Mr \_\_\_\_\_, préférez-vous marcher ou conduire jusqu’au centre d’achat?

Nous pourrons déterminer la distance exacte lorsque nous nous rencontrerons.

Êtes-vous disponible maintenant ou \_\_\_\_\_ à \_\_\_\_\_, qu’est-ce qui vous convient le mieux?

6. “Nous voulons tout simplement passer devant la propriété”  
C’est toujours une bonne idée de voir la propriété de l’extérieur et de profiter de l’occasion pour découvrir le quartier. À quelle heure pensez-vous vous y rendre ? Super \_\_\_\_\_ je serai disponible pour répondre à toutes vos questions \_\_\_\_\_. Je pourrai venir vous chercher chez vous ou vous pourriez me rejoindre à mon bureau ?
7. “Quel est le montant des taxes ?”  
Je pense que vous savez que les taxes sont proportionnelles à la valeur d’une propriété, êtes-vous disponible pour une visite \_\_\_\_\_ à \_\_\_h\_\_\_ ou \_\_\_\_\_ à \_\_\_\_\_, qu’est-ce qui vous convient le mieux ?
8. “Quel sera le montant de l’hypothèque ?”  
Le montant de l’hypothèque sera élevé (bas). Quel est le montant que vous être prêt à payer mensuellement ? Super, êtes-vous disponible pour une visite \_\_\_\_\_ à \_\_\_h\_\_\_ ou \_\_\_\_\_ à \_\_\_\_\_, qu’est-ce qui vous convient le mieux ?
9. Quelle est la mise de fonds nécessaire ?”  
Les vendeurs ont le choix entre plusieurs types de financement, quelle mise de fonds pensez-vous mettre?  
Êtes-vous disponible pour une visite \_\_\_\_\_ à \_\_\_h\_\_\_ ou \_\_\_\_\_ à \_\_\_\_\_, qu’est-ce qui vous convient le mieux ?
10. “Pourquoi vendent-ils?”  
Je n’ai pas le dossier devant les yeux. Je vais essayer d’obtenir cette information pour notre visite. Quel serait le meilleur moment pour vous rencontrer pour vous faire visiter la propriété ? Êtes-vous disponible pour une visite \_\_\_\_\_ à \_\_\_h\_\_\_ ou \_\_\_\_\_ à \_\_\_\_\_ ?
11. “Y a-t-il des enfants dans le secteur ?”  
Je pense que vous savez qu’il est difficile de trouver des secteurs sans enfants. Combien en avez-vous ? Donc, préférez-vous que nous nous rencontrions chez vous ou au bureau ?
12. “A combien est la propriété ?”  
Elle située dans la gamme des \_\_\_ \$. Quel prix pensez-vous que vaut la propriété ? Super! Quel serait le meilleur moment pour vous rencontrer pour vous faire visiter la propriété? Êtes-vous disponible pour une visite \_\_\_\_\_ à \_\_\_h\_\_\_ ou \_\_\_\_\_ à \_\_\_\_\_ ?

## SCRIPT I - BAISSÉ DE PRIX

Bonjour \_\_\_\_\_ c'est \_\_\_\_\_ votre courtier immobilier.  
Comment allez-vous ?

Selon notre service à la clientèle, je vous appelle pour vous donner une mise à jour du marketing de votre propriété.

Avez-vous quelques minutes ?

(Nom du vendeur) ... Avez-vous compté le nombre de jours que votre propriété a actuellement été mise sur le marché ? (Le dire d'une manière amicale)

Avez-vous une idée combien d'acheteurs ont actuellement visité votre propriété ?

Vendeur-- (3 visites, répéter et affirmer) actuellement mon rapport indique \_\_\_\_\_ visites.

Et combien d'offres d'achat avez-vous reçu pour votre propriété ?

Jusqu'à présent... qu'est-ce que le marché nous dit à propos du prix que vous demandez pour votre propriété ?

(Nom du vendeur) Est-ce que je peux vous poser une question ? Quand voulez-vous avoir votre propriété de vendue ?

Est-ce que vous aimeriez savoir ce que vous devriez faire dans le but de la vendre dans ce délai ?

Et bien ... l'immobilier organisé existe depuis plus d'une centaine d'années. Nous avons développé certains standards pour vendre des propriétés.

1. Lorsque nous avons une très bonne propriété comme la vôtre sur le marché et que nous ne recevons pas d'activité ou très peu, normalement nous réduisons de 10%... et nous la vendons.
2. Le standard minimum est que lorsque nous avons une propriété qui reçoit beaucoup d'activité, mais aucune offre... normalement nous réduisons de 5%... et

nous la vendons. Je vais vous suggérer que nous allons de l'avant et ajustons le prix de \_\_% dès maintenant sur l'ordinateur.

Je me remets au travail pour mettre une pancarte vendue devant chez vous. (Closer)

Avez-vous des questions pour moi ?

## SCRIPT II - BAISSÉ DE PRIX

1. Bonjour \_\_\_\_\_. C'est \_\_\_\_\_ de RLPDQ. Comment allez-vous ?
2. Selon notre service à la clientèle, je vous appelle pour vous donner une mise à jour sur la commercialisation de votre propriété.  
Avez-vous un moment pour moi ?
3. En ce moment il y a \_\_\_\_\_ propriétés en vente sur MLS dans votre secteur.
4. A tous les mois il y a environ \_\_\_\_\_ qui se vendent.
5. A tous les mois un autre \_\_\_\_\_ nouvelles propriétés se mettent sur le marché pour remplacer ceux qui se sont vendues.
6. Basé sur cette information ça pourrait prendre du temps pour vendre la vôtre.  
N'êtes-vous pas d'accord?
7. Présentement nous demandons \_\_\_\_\_ pour votre propriété, n'est-ce pas?
8. A ce jour, votre propriété a été sur le marché \_\_\_\_\_ jours. Étiez-vous au courant?
9. Saviez-vous que nous avons eu approximativement \_\_\_\_\_ acheteurs qui ont visité sur votre propriété ?
10. Combien d'offres avons-nous reçu jusqu'à présent?
11. En se basant sur cela. Qu'est-ce que vous pensez que le marché nous dit par rapport au prix que vous demandez pour la maison?
12. Laissez-moi vous demander... Dans combien de temps voudriez-vous que la maison soit vendue ?
13. J'aimerais vous dire ce que je crois qu'il devrait être fait pour votre propriété soit vendue dans ce délai. Est-ce que c'est correct?
14. Mr./Mme. \_\_\_\_\_, après 3 ou 4 semaines avoir été sur le marché, que vous avez eu de l'activité et que la maison ne s'est toujours pas vendue, ça veut dire que votre propriété requiert un ajustement de prix de minimum 5%.
15. Ensuite après 3 ou 4 semaines, si votre propriété n'a pas aucune ou pratiquement pas de visite, votre propriété requiert un ajustement de prix d'au moins \_\_\_\_\_ %.

16. Alors en se basant sur l'activité des visites que vous avez, est-ce vous êtes d'accord que nous devons faire un ajustement de prix aujourd'hui ?
17. Mr./Mme. \_\_\_\_\_, faisons cela. Allons de l'avant et ajustons le prix sur MLS de \_\_\_\_\_% et je vais continuer à travailler fort pour vous amener une offre. Avez-vous des questions?

## SCRIPT III - BAISSÉ DE PRIX

\_\_\_\_\_... J'ai fait une terrible erreur lorsque j'ai listé votre propriété... Est-ce que je peux m'expliquer ?

Lorsque j'ai listé votre propriété j'ai n'ai pas été assez ferme sur le prix... alors... J'ai écrit quatre solutions... OK... ?

1. Réduire le prix de ( )% dès ce soir (Le vendeur) Super !
2. Ajouter un 1 à 2% de commission additionnels pour le courtier collaborateur ! (Le vendeur) Fantastique !
3. Extensionner le contrat de courtage de son délai original... (Le vendeur) Parfait !
4. Je devrai vous redonner le listing... Je sais que c'est dur... Laquelle de ces quatre solutions vous convient le mieux ?

Mme et M le vendeur... basé sur ma connaissance... il semble que vous êtes toujours le plus offrant pour votre maison... nous avons besoin d'aller de l'avant et ajuster le prix de ( )% dès ce soir.

Bonjour \_\_\_\_\_... Je vous appelle avec la mise à jour hebdomadaire... dans les derniers 7 jours, nous avons eu \_\_\_\_\_visites et \_\_\_\_\_offres... Comme nous avons déjà discuté... c'est le temps de ... réduire le prix... pour créer de l'activité et recevoir des visites.

Sur une échelle de 1 à 10... 10 voulant dire... nous devons déménager maintenant... 1 voulant dire que nous allons déménager seulement lorsque nous recevrons notre prix... Où situez-vous votre motivation de vendre votre maison?

## SCRIPT IV - BAISSÉ DE PRIX

1. Merci de prendre le temps, de me rencontrer. Cela me dit que vous aussi êtes préoccupé, que votre maison ne soit pas encore vendue.
2. Regardons ce qui s'est passé depuis que nous avons mis la maison sur le marché.
3. Nous avons eu \_\_\_\_\_ courtiers, qui ont visité votre propriété et nous avons fait un suivi avec \_\_\_\_ acheteurs, qui ont montré de l'intérêt. Est-ce que vous étiez au courant de ce chiffre ? Jusqu'à ce jour nous n'avons pas reçu d'offre à votre satisfaction, n'est-ce pas ? Est-ce que c'est votre objectif, que nous faisons quelque chose par rapport à ça et ce dès que possible ?
4. Est-ce que vous êtes d'accord, que d'être capable de générer ce genre d'activité nous dit que nous faisons notre travail, mais que le marché n'accepte pas ce que nous faisons?
5. M. /Mme. \_\_\_\_\_ est-ce que vous connaissez le nombre de propriétés à vendre dans ce secteur ? Est-ce que vous connaissez le nombre qui se sont vendues dans les 30 derniers jours ? Je suis sûre que vous réalisez qu'il y a un inventaire de \_propriétés sur le marché, qui sont en compétition, avec la vôtre?
6. Je suis également sûre, que vous êtes au courant de ce qui se passe derrière les ventes de propriétés à la baisse...est-ce que vous êtes au courant de ce qui se passe dans les institutions bancaires?
  - a) Qualification plus sévère;
  - b) Les acheteurs ont besoin d'une plus haute carte de crédit
  - c) Les acheteurs ont besoin d'une plus grande mise de fonds, car les banques voient les valeurs descendre.
7. Comme résultat...qu'est-ce que vous pensez que cela crée au bassin d'acheteurs potentiels et leur habileté d'acheter votre propriété?
8. Regardons ce que le marché nous dit par rapport à votre propriété...regardons la nouvelle analyse.

9. Basé sur la compétition, les propriétés que les acheteurs ont l'embarras du choix, quel prix pensez-vous que nous devons offrir pour avoir le même succès?
10. Pour vous assurer que votre propriété se vende, est-ce que vous réduirez le prix de \_\_%?
11. Plusieurs acheteurs n'hésiteront pas à vous offrir une offre de départ de 10% de moins que le prix demandé s'ils sentent que la propriété est listée au juste prix. Comme vous l'avez constaté, votre propriété n'a pas été sélectionnée le mois dernier par les acheteurs pour leur achat.
12. Est-ce que ça du sens de réduire votre prix à \_\_\_\_\_\$ pour réussir à la vendre?

## **GUIDES DES ACHETEURS**

### **LES RÈGLES ABSOLUES DE L'ENGAGEMENT DE MIKE AVEC LES ACHETEURS**

1. Affichez les propriétés uniquement lorsque tous les décideurs sont présents
2. Rencontrez les acheteurs au bureau.

### **TRAVAILLE QU'AVEC CES TYPES D'ACHETEURS**

1. PC / COI qui ont besoin d'acheter
2. Vendeurs avec un prix de vente pour vente rapide qui ont la capacité d'acheter;
3. Références hautement qualifiées et fortement motivées.

## **LES 5 ÉTAPES DE PROCESSUS DE VISITE**

### **ÉTAPE 1:**

Pré-qualifier les prospects à 100% en tout temps en utilisant le script de qualification des acheteurs et de leur motivation.

### **ÉTAPE 2:**

Livrer le paquet pré-acheteur d'avance ou remettez-le lors du rendez-vous avec le client (listing inclusivement).

### **ÉTAPE 3:**

Appeler les acheteurs pour confirmer le rendez-vous en utilisant le script de confirmation de rendez-vous.

### **ÉTAPE 4:**

Se présenter physiquement, mentalement et émotionnellement

### **ÉTAPE 5:**

Suivre le script à la lettre.

## COMPOSANTE DU PAQUET PRÉ-ACHAT

Mike trouve que d'avoir un paquet préachat avant le rendez-vous aide à mieux préparer l'acheteur, cela l'incite à utiliser vos services et vous aide à vous débarrasser des acheteurs qui ne prennent pas la peine d'ouvrir tous les attachements.

Que doit-il contenir?

1. Une courte lettre d'introduction;
2. Liste de références: noms et numéros (gardez cela court);
3. Liste des 10 raisons meilleures raisons expliquant pourquoi ils devraient utiliser vos services;
4. Les 18 points d'actions de la recherche de maisons;
5. La liste des employés si vous êtes en équipe, pour qu'ils sachent qui contacter lors de la transaction;
6. Liste des recommandations affiliées (notaires, inspecteurs, courtiers hypothécaires, etc.);
7. Une courte liste de vocabulaire immobilier qui devra comprendre des termes tels que: ex. contre-proposition, délais de rigueur;
8. Un contrat d'achat;
9. Une copie d'offre d'achat.

**Optionnel: Vous pouvez leur envoyer si vous le désirez, une ACM complète des propriétés des secteurs que vous allez visiter.**

## LETTRE D'INTRODUCTION DE PAQUET PRÉ-ACHAT

Chèr(e) (acheteur/se),

Merci de me donner l'opportunité de vous représenter pour l'achat de votre nouvelle maison. Je considère mes clients en tant qu'individu, chacun ayant des besoins spécifiques. Ainsi, mon équipe et moi-même nous efforçons de vous offrir un service exceptionnel. Au fil des ans, nous avons été confrontés à un marché souvent difficile, mais ayant sous la main les outils à la fine pointe du marketing et la plus récente technologie nécessaire pour un marché évoluant, nous avons réussi à obtenir la pleine satisfaction de notre clientèle.

C'est définitivement, la meilleure période d'être un acheteur. Tout est question de timing! Voici 3 bonnes raisons qui soutiennent votre décision d'achat.

- Parler du taux d'intérêt d'aujourd'hui
- Parler de la valeur de la propriété par rapport au taux d'intérêt
- Ratio de financement

La première étape vers l'achat d'une maison est de choisir le bon courtier immobilier qui saura représenter vos intérêts de manière efficace et profitable.

Je vous remercie d'avoir confié à mon équipe de professionnels le mandat de vous montrer les meilleures inscriptions disponibles. L'équipe est prête à répondre à toutes vos questions et gérer votre achat professionnellement et avec succès.

J'ai inclus sur la page suivante, quelques témoignages d'acheteurs satisfaits de leur achat grâce aux services de notre équipe. Vous pouvez les contacter à titre de référence.

Veillez agréer, Madame, Monsieur, nos sincères salutations

Nom du courtier

Royal LePage Du Quartier

## **10 RAISONS D'ENGAGER UN COURTIER IMMOBILIER ENTRAINÉ PAR ROYAL LEPAGE DU QUARTIER**

1. Je vais toujours être honnête par rapport au marché et aux prix des comparables ;
2. Je suis un expert dans le marché de notre secteur et étudie les statistiques du marché tous les jours ;
3. Je suis agressivement à la recherche d'acheteurs et vendeurs pour mes inscriptions, et ce entre 2 et 3 heures par jour ;
4. Je livre un très bon service à la clientèle et une excellente communication avec mes clients;
5. Je suis un plan d'action prédéfini pour votre nouvelle propriété. Je garde une cédule rigoureuse et analyse tous mes résultats;
6. J'ai le pouvoir de protéger votre équité en négociant le meilleur prix pour votre propriété;
7. Je fais partie d'un réseau de courtiers parmi les mieux entraînés (es) en Amérique du Nord pour attirer des acheteurs ayant besoin d'être relocalisés pour votre propriété;
8. Je travaille à toutes les semaines avec mon coach en immobilier pour déterminer la meilleure stratégie afin d'obtenir le meilleur prix en moins de temps possible pour votre prochaine maison;
9. J'améliore constamment mes notions en immobilier en effectuant un minimum de 4 séminaires par année donnés par l'organisation #1 en coaching d'immobilier.
10. Je m'engage à devenir un excellent vendeur... J'investis en moi, dans mes compétences et je me tiens responsable des résultats obtenus.

## **18 POINTS D' ACTIONS - ACHETEUR**

1. Nous ferons une recherche de propriété, qui respectera vos critères;
2. Nous vous aidons à recevoir votre préapprobation de la banque, selon vos meilleurs termes;
3. Vous devriez choisir, vos 5 propriétés favorites du lot;
4. Nous coordonnerons les rendez-vous, pour les choix que vous aurez faits (Du Proprio, kijiji, les Pac, inclus);
5. Nous vous accompagnerons dans les visites;
6. Nous vous aiderons à choisir VOTRE propriété;
7. Nous ferons un dossier de comparable;
8. Nous prendrons un rendez-vous, pour faire la promesse d'achat;
9. Nous négocierons la promesse d'achat, à votre avantage, avec les meilleures conditions de prix, pour qu'elle soit ACCEPTÉE;
10. Nous vous référerons aux meilleurs inspecteurs;
11. Nous prendrons en charge le suivi des documents de la propriété;
12. Nous coordonnerons le rendez-vous pour l'inspection;
13. Nous ferons un suivi, pour les documents de la propriété;
14. Nous ferons parvenir, les documents de transactions au courtier hypothécaire;
15. Nous vous référerons à un notaire, qualifié et compétent, pour votre nouvel achat;
16. Nous allons envoyer et faire le suivi des documents, envoyés au notaire;
17. Nous ferons un suivi pour vos documents de propriété et satisfaction de l'achat;
18. Nous nous assurerons, que, Royale LePage, a tous les documents, pour votre nouvel achat.

## **SCRIPT DE L'ACHETEUR**

1. Madame, Monsieur, puis-je vous guider à travers le processus d'achat dont je me sers, en vous assistant à acheter une maison ?

**Si oui, continuer. Si non, l'entrevue est terminée.**

2. Je vais demander à notre prêteur (nom du prêteur) de communiquer avec vous le plus tôt possible et discuter avec vous les différentes options financières disponibles.

**Si oui, continuer. Si non, l'entrevue est terminée.**

3. Une fois que vous vous êtes entendus sur un accord de financement, je vais vous poser beaucoup de questions afin de déterminer le type de propriété que vous désirez acheter. Avez-vous défini en détail le type de maison que vous cherchez?

4. Une fois que nous avons déterminé le genre de maison que vous recherchez, Je vais sélectionner 3 ou 4 des meilleures maisons dans la gamme que vous recherchez pour que vous puissiez les visiter. Je ne voudrais pas vous décourager en vous montrant trop de maisons en même temps, vous comprenez?

**Si oui, continuer.**

5. Une fois que nous aurons visité ces propriétés, je vais vous demander de choisir celle qui vous a le plus intéressée pour que nous puissions rédiger une offre d'achat. Seriez-vous prêt(e) à rédiger une offre d'achat si nous trouvons la bonne maison ?
6. Une fois que l'offre sera présentée au vendeur, je vais la négocier pour vous. Une fois l'offre acceptée, nous allons travailler ensemble chaque jour jusqu'à ce que la transaction soit terminée.
7. Basé sur le processus que j'utilise pour aider les gens comme vous à trouver une maison, voulez-vous que nous procédions ? Puis-je demander au prêteur de communiquer avec vous ou désirez-vous travailler avec un autre courtier.

**Prenez le contrôle de votre transaction en recommandant des courtiers en hypothèques en qui vous avez confiance et qui travailleront pour que la transaction se fasse. Je traite avec xyz courtier en hypothèques quotidiennement et je fais 100 transactions avec eux chaque année. Je recommande la personne a, la personne b, la personne c.**

**QUALIFIER UNE PROPRIÉTÉ ET LA MOTIVATION**  
**SCRIPT SERVICE DE RECHERCHE - SCÉNARIO PLAN**  
**D'ACTION**

« Je vous remercie de venir me rencontrer au bureau. Je suis enthousiaste de vous aider à trouver votre prochaine propriété. Je voudrai prendre quelques minutes... et vous poser quelques questions concernant la propriété que vous désirez acheter et vos besoins. »

1. Y a-t-il d'autres secteurs que celui-ci qui vous intéresse ?
2. Qui y a-t-il d'important dans ce secteur?
3. Cela fait combien de temps que vous êtes à la recherché d'une propriété?
4. Avez-vous vu des maisons qui vous intéressent? ... pouvez-vous me les décrire?
5. Quand êtes-vous prêts à déménager?
6. Avez-vous besoin de vendre une propriété pour acheter la prochaine ?
7. Travaillez-vous avec d'autres courtiers?
8. Dans quelle gamme de prix recherchez-vous?
9. Combien de chambres à coucher et de salles de bains recherchez-vous?
10. Quelles sont les autres caractéristiques que vous recherchez ?

11. Je suis certain(e) que votre courtier hypothécaire a déterminé le montant de votre mise de fonds... Combien désirez-vous mettre de dépôt?
12. Quel montant minimum mensuel aimeriez-vous faire?
13. Y a-t-il d'autres personnes qui doivent voir la propriété avant que vous preniez la décision d'acheter?
14. Combien de propriétés avez-vous besoin de visiter avant de prendre la décision d'acheter?
15. Si nous visitons la propriété qui vous convient aujourd'hui, seriez-vous prêt à prendre la décision dès maintenant ? (si non, pourquoi?)
16. Si nous ne trouvons pas la propriété maintenant qu'elle serait le délai le plus rapide pour vous rejoindre lorsque je trouverais la bonne propriété?
17. Avez-vous d'autres questions ou inquiétudes par rapport à votre prochain achat, si oui, lesquelles?

Monsieur, Madame l'acheteur, ... Alors qu'on s'engage à vous trouver la maison idéale, je tiens à mentionner les avantages et les services que je vous offre en tant qu'courtier. Je vous communiquerai clairement toutes les étapes et vous vous apercevrez que j'adopte une approche très agressive pour vous trouver la maison parfaite, ne négligeant aucune piste.

1. La première étape du processus est l'entrevue approfondie, que nous venons de terminer. Y a-t-il d'autres critères importants, que nous n'avons pas couverts ?
2. Je vous aiderai à organiser toutes les options de financement et des inspections, y compris l'approbation préalable qui sera absolument nécessaire d'obtenir avant toutes négociations. Quand puis-je planifier un rendez-vous pour commencer ce processus ?
3. À la fin de notre rencontre, j'entrerai immédiatement vos critères de recherche dans MLS. Une liste des propriétés correspondantes sera disponible pour vos commentaires, vous pouvez ainsi voir par vous-même ce qui est disponible;
4. Lorsque notre recherche initiale sera terminée, je vais enregistrer vos critères et configurer les données pour la notification de la messagerie instantanée, vous aurez accès dès que les nouvelles propriétés correspondantes seront disponibles. Cela vous permettra d'être parmi les premiers à visionner instantanément les meilleurs achats sur le marché;
5. Comment aimeriez-vous procéder ? Préférez-vous consulter vous-même les listings en ligne, jeter un coup d'œil rapide en passant par la propriété, ou me laisser revoir la propriété et sélectionner le meilleur choix ? Quelles sont vos disponibilités et le meilleur temps pour visiter des maisons ? Quelle est la méthode la plus rapide pour vous rejoindre ?
6. Dans le cadre du processus de recherche, j'ai accès aux maisons qui ne sont pas encore sur le marché. Je passe en revue les AVPP quotidiennement, annonces expirées, annonces retirées et/ou annulées afin de trouver la perle rare non disponible au MLS actif. Vous pourrez vous détendre, si elle est là, je la trouverai;
7. Chaque matin, je passe 1 à 3 heures de recherches dans ma base de données pour des anciens clients, prospects et la sphère d'influence. J'espère trouver

un potentiel qui ne figure pas ailleurs. J'appellerai les quartiers spécifiques, où vous aimeriez vivre, et ferai la même chose;

8. Parallèlement, je vérifierai auprès des courtiers les plus reconnus de la région des disponibilités de leurs « répertoires de listings » de maisons prêtes pour la vente, mais pas encore annoncées;
9. Je diffuserai vos exigences et requêtes lors de nos réunions de bureau et je prévoirai quotidiennement un aperçu adéquat des nouveautés sur le marché;
10. Je vous appellerai aussitôt qu'un nouveau jumelage de listings se présentera. Quel est le meilleur moment de la journée pour vous joindre.
11. Lorsque vous choisirez les propriétés qui vous intéressent, j'organiserai une visite et j'obtiendrai tous renseignements importants qui vous aideront à prendre une décision. Quels renseignements vous sont nécessaires avant d'écrire un contrat?
12. Une fois la propriété choisie, je préparerai une promesse d'achat, traiterai toutes pièces justificatives et prendrai des dispositions pour les présenter au vendeur. Désirez-vous avoir un exemplaire du Contrat d'achat, afin que vous puissiez l'examiner et encercler les points que vous aimeriez élaborer ?
13. Je gérerai les négociations du contrat avec le vendeur et le courtier et je vous communiquerai les résultats. J'aiderai aussi à la préparation de, ou la réponse à, toute contre-offre d'addenda supplémentaires. Avez-vous des questions concernant le processus de négociation?
14. Une fois que votre offre est acceptée, je commencerai à traiter le dossier en attente et je superviserai toutes les étapes du processus et de la formalité administrative;
15. Je vous appellerai régulièrement durant le processus, vous tenant au courant du développement et répondre à toutes questions que vous pourriez avoir. Vous pouvez toujours appeler mon bureau si des questions se présentent;
16. Je vais prendre soin de la planification des inspections et des évaluations. Avez- vous un inspecteur en vue? Allez-vous assister à l'inspection?
17. À la finalisation de la transaction, j'organiserai une visite finale et nous discuterons des retouches, s'il y en a, avec le courtiers du vendeur;

18. À la clôture, j'examinerai les papiers de clôture et prendrai rendez-vous pour signer tous les documents finaux;
19. J'irai ensuite vous remettre les clés et répondre à toutes questions ou préoccupations que vous pourriez avoir.
20. Si vous n'avez pas acheté une maison dans les deux semaines, alors nous allons devoir réexaminer vos critères de prospection, les domaines et les attentes, afin que nous puissions mieux diriger nos recherches.
21. Une fois que vous aurez acheté votre maison, je continuerai le suivi avec vous aux trimestres par téléphone ainsi que par courriel, pour vous tenir au courant des tendances du marché et de la valeur.

Monsieur l'acheteur, avez-vous des questions au sujet de ce que je ferai pour vous pour que nous puissions vous trouver une maison ?

Monsieur l'acheteur, comme vous pouvez le constater à travers les services que j'ai revus avec vous, j'ai fait un effort supplémentaire afin de vous trouver la maison idéale. Et, savez-vous la bonne nouvelle? Vous ne me payez rien le vendeur le fait. Par contre, ce que je vous demande est votre engagement sur cet accord de courtier/acheteur. Vous allez traiter exclusivement avec moi pour une durée de \_\_\_\_. Veuillez signer l'accord de l'acheteur afin que je puisse vous aider à obtenir \_\_\_\_ durant la durée désirée n'est-ce pas merveilleux ?

(Après avoir signé) Monsieur l'acheteur, je suis confiant que nous allons trouver une maison que vous allez aimer dans une ou deux semaines.

Je veux faire un si bon travail pour que vous me réfèrerez à tous votre soit dit en passant ; qui connaissez-vous présentement qui aurait besoin de mon aide, pour acheter ou vendre une propriété ?

Merci pour \_\_ à ce sujet... vous connaissez beaucoup de monde serait-il convenable si je vous repose la question?

## ÉVALUATION DES BESOINS DE L'ACHETEUR

<b>Critères recherchés:</b>	
<b>Chambres:</b>	
<b>Toilettes:</b>	
<b>Pieds carrés:</b>	
<b>Grandeur du terrain:</b>	
<b>Foyer:</b>	
<b>Salle familiale:</b>	
<b>Garage:</b>	
<b>Piscine / spa:</b>	
<b>Cul de sac:</b>	
<b>R.V.:</b>	
<b>Bureau/maison:</b>	
<b>Salle à manger formelle:</b>	
<b>École:</b>	
<b>Divers:</b>	
<b>Demande spéciale:</b>	
<b>Si vous pouviez vivre sans un de ces besoins, lequel serait-il ?</b>	

## **SCRIPT - L'APPROCHE POUR LE CONTRAT D'ACHETEUR**

1. Rencontrer l'acheteur potentiel
2. Présenter les bénéfices et services qu'ils auront en travaillant avec vous
3. Convaincre l'acheteur de signer le contrat d'acheteur.

Madame, Monsieur l'acheteur, Comme vous pouvez voir avec les services que je viens juste de vous décrire, je fais vraiment tout mon possible pour vous trouver la maison de vos rêves et vous savez quoi? Ces services sont gratuits pour vous. C'est le vendeur qui paie ces frais quand nous trouverons votre maison idéale. N'est-ce pas merveilleux?

La seule chose que je vous demande de faire à cet instant est de remplir la forme (accord de l'acheteur-broker) à la page suivante spécifiant que vous allez travailler strictement avec moi et le nombre de temps. Je vous demanderais de remplir ce formulaire aujourd'hui pour que je puisse commencer à travailler avec vous dans les plus brefs délais. (Expliquez leur ce à quoi s'attendre quand ils veulent de l'information sur une annonce, quand ils font une visite libre ou pour une nouvelle maison.

(Après avoir signé) Madame ou Monsieur l'acheteur, je suis confiant(e) que nous allons trouver la maison qui est pour vous dans une ou deux semaines. Je suis confiant(e) que je vais tellement vous éblouir que vous alliez me recommander à toutes vos connaissances, amies et familles. En passant, connaissez-vous quelqu'un qui aurait besoin de mes services soit pour acheter ou vendre une maison?

Merci de prendre le temps d'y penser, je suis sûr(e) que vous connaissez beaucoup de gens. Merci de me garder en tête, je vous le demanderai à nouveau bientôt.

## **SCRIPT DE SUIVI AVEC ACHETEUR (avant présentation)**

Bonjour, je voudrais parler à \_\_\_\_\_... Bonjour \_\_, c'est \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_...

Comment allez-vous ? Parfait !

Je vous appelle pour vous informer que j'ai trouvé quelques magnifiques maisons qui, je le pense vous, intéresseront.... J'appelais pour voir...si vous étiez disponible le \_\_\_\_\_ pour les visiter ? (si oui, prenez rdv)

Si vous visitez une maison que vous aimez, y aurait-il quelque chose qui vous empêcherait de l'acheter lorsque nous nous rencontrons le \_\_\_\_\_ à \_\_\_\_\_? Parfait!

D'ailleurs, veuillez apporter votre chéquier au cas où vous vous décideriez de faire une offre, vous en aurez besoin pour faire un dépôt.

En espérant vous rencontrer bientôt.

## **SCRIPT - OCCUPATION PAR LOCATAIRE**

Bonjour, je m'appelle \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_.

Je suis au courant que la maison que vous louez actuellement située au \_\_\_\_\_ est à vendre, évidemment, vous allez devoir déménager bientôt et je me demandais...

Quand est-ce que vous prévoyez acheter votre propre maison ? (vous n'êtes pas) d'accord!

1. Dites-moi...Depuis quand habitez-vous à cette adresse ? (5 ans) Formidable!
2. Si vous décidez d'acheter une maison prochainement, où souhaiteriez-vous vivre?
3. Avez-vous remarqué qu'avec le faible taux d'intérêt actuel, jumelé avec la déduction des intérêts hypothécaires, vous pourriez possiblement avoir votre propre maison pour le montant que vous payez en loyer?
4. Aimeriez-vous discuter de vos options avec un créancier spécialiste dans l'assistance aux acheteurs ? Quand puis-je lui demander de vous appeler?
5. Voulez-vous qu'on discute de vos préférences d'achat?
6. Quel montant de vos économies voulez-vous investir?
7. Y a-t-il des problèmes de crédit qui requièrent notre assistance?
8. Y-a-t-il une raison qui vous empêcherait d'acheter une maison? Parfait!
9. Seriez-vous par hasard intéressé à acheter la propriété dans laquelle vous habitez?
10. Avez besoin de visiter d'autres propriétés ?
11. Travaillez-vous actuellement avec un courtier?
12. Venez me rencontrer à mon bureau soit aujourd'hui à \_\_\_\_\_ ou demain à \_\_\_\_\_ pour mettre la roue en marche.

Quelle date vous conviendrait le plus ?

## **PROSPECTER – PROPRIÉTÉ LOCATIVE**

1. Me permettez-vous de visiter la propriété?
2. Quand la propriété se vendra, allez-vous acheter une propriété ou allez-vous continuer à louer?
3. Quel serait le meilleur moment pour vous rencontrer pour se rencontrer et parler de vos options, pour l'achat ou la location?

## LES OBJECTIONS LES PLUS COURANTES DES ACHETEURS

### 1. "Nous ne pensons pas que ce soit le temps idéal pour acheter"

Je comprends... Il n'y a jamais de "moment idéal" pour acheter une propriété... J'aimerais vous poser une question... Qu'est-ce qui au juste vous empêche d'acheter cette maison?

### 2. "C'est un nouveau quartier"

Tout à fait ... évidemment, vous réalisez que cela vous donne l'opportunité d'augmenter plus facilement la valeur de la propriété comparativement aux propriétés plus vieilles... C'est logique, n'est-ce pas?

Avez-vous d'autres préoccupations ?

### 3. "Le secteur est trop vieux"

Je comprends ... et vous avez l'avantage de découvrir le secteur à sa dernière étape de développement... C'est logique, n'est pas?

Super ! Dites-moi. seriez-vous prêts à payer plus cher pour un quartier plus récent? Tout ce qui nous reste à faire c'est de signer le contrat pour que je puisse vous aider à trouver ce que vous cherchez dans le temps recherché ... Ne serait-ce merveilleux?

### 4. "Je n'aime pas le quartier"

Je comprends... il arrive souvent que nous trouvions la maison de nos rêves dans un secteur qui ne nous convient pas... Ainsi, seriez-vous prêts à payer plus cher (voir quelques milliers de dollars supplémentaires) pour un quartier plus attrayant ? Parfait!

### 5. "La maison est trop loin de notre école"

Je comprends ... Est-ce que je peux vous poser une question ? Est-ce que vos enfants sont prêts à marcher ou prendront-ils l'autobus? Parfait...

### 6. "Les taxes sont trop élevées"

Je comprends ... les taxes sont élevées de nos jours ... et saviez-vous que les taxes sont déductibles de vos impôts. Le saviez-vous? Parfait ! Saviez-vous aussi que vous pouviez payer vos taxes mensuellement ou préférez-vous les payer deux fois par année?

### 7. "La maison est délabrée"

Je vois ce que vous voulez dire... et ... cette maison vous permet de la mettre à votre goût. Préfèreriez-vous payer plus cher pour une maison qui est plus entretenue ou préférez-vous celle-ci et la modifier en fonction de vos besoins ? Parfait!

### 8. "La cour est trop petite"

Tout à fait ... et dites-moi... qu'est-ce qui est le plus important ... la bonne dimension de terrain ... ou la bonne maison ? Parfait!

De toute évidence une cour de cette grandeur est plus facile à entretenir. Pour que je puisse vous trouver la maison idéale et à l'endroit idéal, il faudrait que vous signiez ce contrat afin de vous aider à obtenir ce que vous voulez dans le temps que vous vouliez, n'est-ce pas génial ?

### 9. "La cour est trop grande"

Tout à fait ... et dites-moi... qu'est-ce qui est le plus important ... la bonne dimension de terrain ... ou la bonne maison ? Parfait... une cour plus grande vous permet une plus grande privacité, n'est-ce pas ? C'est bien ce que vous recherchez pour vous et votre famille, n'est pas ? Tout ce que nous avons à faire est de signer le contrat pour vous aider à obtenir ce que vous voulez dans le temps que vous voulez, n'est-ce pas génial?

### 10. "Le prix est trop élevé"

Je comprends... et dites-moi... honnêtement, quel est le prix maximum que vous seriez prêt à offrir pour cette maison ? (Si le prix est trop bas) (nom du client) ... nous pouvons toujours rédiger une offre et s'attendre à recevoir une contre-offre... maintenant, voulez-vous vraiment acheter cette maison ? Pour que je puisse vous trouver la maison idéale à l'endroit idéal, il faudrait que vous me signiez ce contrat afin de vous aider à obtenir ce que vous voulez dans le temps que vous voulez.... N'est-ce pas génial.

### 11. "Nous aimerions prendre le temps de réfléchir"

Si cette maison est parfaite, que pourrait-il y avoir de différend ? Préférez-vous faire les changements vous-même ? Tout ce que vous avez besoin de faire maintenant est tout simplement signé le contrat. Donc, je peux vous aider à obtenir ce que vous voulez dans le temps que vous vouliez. N'est-ce pas génial?

### 12. "Ma parenté doit la voir en premier"

Vous avez raison... Je suis d'accord que c'est important d'avoir l'approbation de \_\_. Laissez-moi vous poser la question suivante, est-ce qu'ils vont emménager avec vous ou vous aider dans les paiements mensuels ?

Nous avons donc deux façons de procéder... La première, est de rédiger une offre conditionnelle à l'approbation de .... Ou... deuxièmement... Surprendre \_\_\_\_et leur faire visiter la maison une fois que la décision sera prise... Quelle option vous convient le mieux ?

**En résumé le "closing" est une réponse à toutes de toutes les objections (ou préoccupations)**

- (Nom) ... vous m'aviez dit que vous vouliez (x) ... c'est ça ?
- Vous m'aviez également dit que vous vouliez (y) ... n'est-ce pas ?
- C'est bien le prix que vous recherchiez ?
- C'est le montant que vous vouliez payer chaque mois ?
- C'est bien cette maison ?

**Basé sur cela.... Nous allons faire la bonne chose et acheter cette maison. Tout ce que nous devons faire maintenant est tout simplement signé le contrat pour que je puisse vous aider à obtenir ce que vous voulez dans le temps que vous vouliez .... N'est-ce pas génial ?**

**13. "Nous ne pensons pas que ce soit le temps idéal pour acheter"**

Je comprends... Il n'y a jamais de "moment idéal" pour acheter une propriété... J'aimerais vous poser une question... Qu'est-ce qui au juste vous empêche d'acheter cette maison?

**14. "C'est un nouveau quartier?"**

Tout à fait ... évidemment, vous réalisez que cela vous donne l'opportunité d'augmenter plus facilement la valeur de la propriété comparativement aux propriétés plus vieilles... C'est logique, n'est-ce pas ?  
Avez-vous d'autres préoccupations?

**15. "Le secteur est trop vieux"**

Je comprends ... et vous avez l'avantage de découvrir le secteur à sa dernière étape de développement... C'est logique, n'est pas ?

Super ! Dites-moi. seriez-vous prêts à payer plus cher pour un quartier plus récent ?

Tout ce qui nous reste à faire c'est de signer le contrat pour que je puisse vous aider à trouver ce que vous cherchez dans le temps recherché ... Ne serait-ce merveilleux?

**16. "Je n'aime pas le quartier"**

Je comprends... il arrive souvent que nous trouvions la maison de nos rêves dans un secteur qui ne nous convient pas... Ainsi, seriez-vous prêts à payer plus cher (voir quelques milliers de dollars supplémentaires) pour un quartier plus attrayant? Parfait!

**17. "La maison est trop loin de notre école"**

Je comprends ... Est-ce que je peux vous poser une question ? Est-ce que vos enfants sont prêts à marcher ou prendront-ils l'autobus ? Parfait...

**18. "Les taxes sont trop élevées"**

Je comprends ... les taxes sont élevées de nos jours ... et saviez-vous que les taxes sont déductibles de vos impôts. Le saviez-vous ? Parfait ! Saviez-vous aussi que vous pouviez payer vos taxes mensuellement ou préférez-vous les payer deux fois par année?

**19. "La maison est délabrée"**

Je vois ce que vous voulez dire... et ... cette maison vous permet de la mettre à votre goût. Préféreriez-vous payer plus cher pour une maison qui est plus entretenue ou préférez-vous celle-ci et la modifier en fonction de vos besoins ? Parfait !

**20. "La cour est trop petite"**

Tout à fait ... et dites-moi... qu'est-ce qui est le plus important ... la bonne dimension de terrain ... ou la bonne maison ?

Parfait !

De toute évidence une cour de cette grandeur est plus facile à entretenir. Pour que je puisse vous trouver la maison idéale et à l'endroit idéal, il faudrait que vous signiez ce contrat afin de vous aider à obtenir ce que vous voulez dans le temps que vous vouliez, n'est-ce pas génial ?

**21. "La cour est trop grande"**

Tout à fait ... et dites-moi... qu'est-ce qui est le plus important ... la bonne dimension de

terrain ... ou la bonne maison ? Parfait... une cour plus grande vous permet une plus grande privacité, n'est-ce pas ? C'est bien ce que vous recherchez pour vous et votre famille, n'est pas ? Tout ce que nous avons à faire est de signer le contrat pour vous aider à obtenir ce que vous voulez dans le temps que vous voulez, n'est-ce pas génial ?

## **22. "Le prix est trop élevé"**

Je comprends... et dites-moi... honnêtement, quel est le prix maximum que vous seriez prêt à offrir pour cette maison ? (Si le prix est trop bas) (nom du client) ... nous pouvons toujours rédiger une offre et s'attendre à recevoir une contre-offre... maintenant, voulez-vous vraiment acheter cette maison ? Pour que je puisse vous trouver la maison idéale à l'endroit idéal, il faudrait que vous me signiez ce contrat afin de vous aider à obtenir ce que vous voulez dans le temps que vous voulez.... N'est-ce pas génial?

## **23. "Nous aimerions prendre le temps de réfléchir"**

Si cette maison est parfaite, que pourrait-il y avoir de différend ? Préférez-vous faire les changements vous-même? Tout ce que vous avez besoin de faire maintenant est tout simplement signé le contrat. Donc, je peux vous aider à obtenir ce que vous voulez dans le temps que vous voulez. N'est-ce pas génial?

## **24. "Ma parenté doit la voir en premier"**

Vous avez raison... Je suis d'accord que c'est important d'avoir l'approbation de \_.  
Laissez-moi vous poser la question suivante, est-ce qu'ils vont emménager avec vous ou vous aider dans les paiements mensuels ?

Nous avons donc deux façons de procéder... La première, est de rédiger une offre conditionnelle à l'approbation de .... Ou... deuxièmement... Surprendre \_\_\_et leur faire visiter la maison une fois que la décision sera prise... Quelle option vous convient le mieux?

**En résumé le "closing" est une réponse à toutes de toutes les objections (ou préoccupations)**

- **(Nom) ... vous m'aviez dit que vous vouliez (x) ... c'est ça ?**
- **Vous m'aviez également dit que vous vouliez (y) ... n'est-ce pas ?**
- **C'est bien le prix que vous recherchez ?**

- C'est le montant que vous vouliez payer chaque mois ?
- C'est bien cette maison ?

**Basé sur cela.... Nous allons faire la bonne chose et acheter cette maison. Tout ce que nous devons faire maintenant est tout simplement signé le contrat pour que je puisse vous aider à obtenir ce que vous voulez dans le temps que vous vouliez .... N'est-ce pas génial ?**

## CLÔRE L'ACHETEUR

Lorsque vous projetez de la confiance et communiquez fermement, cela vous aidera à amener l'acheteur vers leur objectif.

Voici quelques exemples:

1. Arrivée à mon bureau, je vous expliquerai le processus que j'utilise afin que vous sachiez à quoi vous en tenir et considérer toutes les maisons que j'ai trouvées pour vous.
2. Puisque notre but est le même, je vous demanderai de me partager tout changement dans vos besoins ou critères afin que je puisse vous montrer exactement ce que vous recherchez.
3. Quels termes avez-vous besoin de spécifier sur l'offre en date d'aujourd'hui ?
4. Lorsque vous achèterez cette maison, quelles seront les chambres consacrées aux enfants?
5. Dans les 24 heures qui suivront la signature de l'offre, nous saurons si la propriété sera la vôtre.

## INFORMATION ET PROFIL DE L'ACHETEUR

Date du premier contact: \_\_\_\_\_

Source: \_\_\_\_\_

Nom(s) de l'acheteur: \_\_\_\_\_

Adresse courante: \_\_\_\_\_

Adresse courriel: \_\_\_\_\_

No de téléphone: \_\_\_\_\_

Est-ce que le courtier de l'acheteur lui a montré des propriétés ?  Oui  Non

Y-a-t-il des références ?  Oui  Non

Si oui, de qui ? \_\_\_\_\_ No téléphone \_\_\_\_\_

La motivation de l'acheteur est: \_\_\_\_\_

Date de possession est: \_\_\_\_\_

Meilleur temps disponible pour des visites: \_\_\_\_\_

1. Contrat signé de l'acheteur  Oui  Non

2. Travail avec un autre courtier  Oui  Non

3. Date de la recherche \_\_\_\_\_

4. L'acheteur est préqualifié par \_\_\_\_\_ pour \_\_\_\_\_ \$
  - a) Est-ce que la demande de prêt est faite ?  Oui  Non
  - b) Vérification du crédit complétée  Oui  Non
  - c) Prêt approuvé  Oui  Non
5. Entrer les informations prospect sur MLS pour recherche automatique
6. Faire une recherche sur MLS pour la première fois
7. Gardez une trace des listings montrés à l'acheteur, imprimer et marquer la date de la visite.

**Information personnelle du client:**

Revenu : \_\_\_\_\_

Carrière: \_\_\_\_\_

Éducation: \_\_\_\_\_

Enfants: \_\_\_\_\_

École: \_\_\_\_\_

Type de propriété:

Échelle de prix: \_\_\_\_\_

Pi<sup>2</sup>, CAC, SDB: \_\_\_\_\_

Banque prêteuse: \_\_\_\_\_

Lettre approuvée: \_\_\_\_\_

Échelle de prix: \_\_\_\_\_

MLS : \_\_\_\_\_

Quartier: \_\_\_\_\_

Acompte: \_\_\_\_\_

Type de financement: \_\_\_\_\_

Date de possession: \_\_\_\_\_

Défis: \_\_\_\_\_

Liste des contacts: (date, rendez-vous, téléphone, lettres et courriels)


<b>Choses nécessaire lors d'une offre</b>	<b>O</b>	<b>N</b>
Accord de l'acheteur		
Lettre de pré-qualification		
Déclaration du vendeur		
Estimation du prix de fermeture		

## **CONSEIL POUR ACHETEUR** (Vers l'achat d'une maison)

### **Utilisez un courtier d'acheteur**

Vous devriez choisir un courtier expérimenté qui protégera vos intérêts via l'utilisation d'un contrat de courtage achat. C'est important qu'il puisse repérer la maison idéale en menant efficacement les recherches pour vous. Il devrait aussi vous informer de toutes les étapes des procédures, négocier fermement en votre nom, et répondre à toutes vos questions avec compétence et rapidité.

Tout d'abord, il faudrait trouver un courtier qui aura à cœur vos intérêts et non ceux du vendeur, ceci vous avantagera durant les négociations. Si vous travaillez avec un courtier d'acheteur, il faudrait s'assurer qu'il ne mentionne pas votre premier choix au vendeur. En outre, il/elle sera concentré(e) sur la réalisation concrète du plus bas prix de vente.

Ainsi, lorsque vous utilisez un courtier d'acheteur, vous avez la facilité de visiter plus de propriétés. Car, non seulement ils sont branchés sur leur Multiple Listing Service, mais ils trouvent rapidement les maisons qui sont répertoriées; par exemple AVPP (à vendre par propriétaire), ou des maisons que les vendeurs pensent à mettre sur le marché.

### **Développer un plan d'action**

L'achat d'une maison est probablement l'un des plus gros investissements personnels qu'on peut faire. Être organisé et en contrôle contribuera de manière significative à obtenir la meilleure affaire vers l'achat d'une maison avec le moins de stress possible. Il est important d'anticiper les étapes nécessaires pour réussir à atteindre votre objectif de logement et de concevoir un plan d'action qui vous mènera à cette fin. Premièrement, posez-vous la question, combien puis-je me permettre du coût total de l'achat d'une maison. Si vous n'êtes pas sur la gamme de prix, trouver un prêteur et obtenir une pré approbation. Une pré approbation vous permettra de savoir combien vous pouvez vous permettre, de sorte que vous pouvez rechercher des maisons selon votre gamme de prix.

Obtenir un pré approbation contribue à atténuer certaines des inquiétudes qui viennent avec l'achat de la maison. Vous savez exactement à quoi vous êtes admissible et à quel taux, vous connaissez le montant approximatif de vos paiements hypothécaires mensuels, et vous savez combien vous aurez pour acompte.

Une fois que vous êtes préapprouvé, vous évitez la frustration de trouver des maisons à votre goût, mais non dans votre gamme de prix. Deuxièmement, avez-vous déterminé l'endroit où il ferait bon vivre pour vous et/votre famille. Des choses à considérer:

- Commodité pour tous les membres de la famille.
- Proximité du travail, de l'école, et d'autres endroits importants pour vous et votre famille tels ; le magasinage, les divertissements, lieu de culte, etc.
- Taux de criminalité du quartier
- Transport public
- Types de logements; de voisinage, condos, maisons en rangée, les coopératives, nouvellement construites

### **Trouver le bon Vendeur**

Le meilleur vendeur est celui qui est très motivé. Un vendeur très motivé est plus susceptible de vendre à ou au-dessous de la valeur marchande de la maison. Il est important que vous sachiez pourquoi ils vendent; savoir la raison peut vous aider à obtenir le prix que vous voulez et aider le vendeur à obtenir ce qu'il veut - une vente en temps opportun.

Lorsque vient le moment de rencontrer les vendeurs, demandez – leur pourquoi ils vendent leur propriété; ou bien posez la question à leur courtier. Les raisons pourraient être un changement d'emploi à un nouvel emplacement ou à des problèmes financiers. Si vous pouvez résoudre leur problème, fait- le. Par exemple, si les vendeurs sont très motivés, car ils ont besoin de se déplacer rapidement, leur concéder une vente rapide. Si vous pouvez faire une offre, même basse, qui donne au vendeur de l'argent un court laps de temps, ils sont plus ouverts à l'accepter.

Il y a aussi des vendeurs que vous devriez éviter. Tous les vendeurs ne sont nécessairement pas aussi motivés qu'ils le paraissent. Quelques conseils faciles;

- Décision d'avoir la maison évaluée ou inspectée;
- Ils sont incapables de distinguer les avantages versus les désavantages;
- Ils ne possèdent pas 100% de la propriété;
- Ils retardent la date du déménagement;
- Ils ne possèdent pas une propriété de remplacement ou plan de garantie.

Il est impossible de trouver le vendeur parfait. Mais il est possible de savoir qui sont les vendeurs motivés de ceux qui ne le sont pas.

## Importance de l'inspection

En tant qu'acheteur, vous avez le droit de savoir exactement ce que vous obtenez. Ne prenez pas pour acquis ce que vous voyez et ce que le vendeur ou le courtier inscripteur vous dit. Une inspection professionnelle s'impose, si vous achetez une maison existante ou une nouvelle résidence. Une inspection est l'occasion d'avoir un regard de près par des experts sur la propriété que vous envisagez d'acheter et d'obtenir à la fois un avis oral et écrit de son état.

Au préalable, assurez-vous que le rapport sera préparé par un inspecteur certifié d'une organisation professionnelle telle qu'association des inspecteurs en bâtiments du Québec. Vous devriez accompagner l'inspecteur lors de l'inspection afin que vous ayez la possibilité de poser des questions au sujet de la propriété et obtenir des réponses qui ne sont pas biaisées. En outre, les commentaires oraux sont généralement plus révélateurs que les détails que vous trouverez sur le rapport écrit. Une fois que le rapport d'inspection est terminé, vous devez l'examiner attentivement.

Vous devez demander une inspection quand vous présentez votre offre. Il doit être écrit en tant que contingence; si vous n'approuvez pas le rapport d'inspection, alors vous pouvez légalement être libéré de la convention d'achat et ne pas acheter la maison. La plupart des contrats immobiliers fournissent automatiquement une contingence d'inspection.

## Obtenir un prêteur conventionnel et peut-être préapprouvé

Les acheteurs magasinent pour une maison et quand ils ont trouvé ce qu'ils recherchent, ils se présentent pour être préapprouvés. Cependant, cela a prouvé être une des méthodes les moins efficaces dans l'obtention de la maison de rêve.

La plupart des prêteurs peuvent vous pré-qualifier pour un prêt hypothécaire au téléphone. Sur la base des questions générales sur votre revenu, la dette, les investissements et les antécédents de crédit, les prêteurs peuvent estimer de combien l'hypothèque pour laquelle vous pouvez vous qualifier. Mais, étant pré-qualifiés et préapprouvés sont deux choses différentes. Préapprobation signifie que vous avez demandé un prêt hypothécaire; Vous avez rempli le rapport d'hypothèque, de crédit, vérifié votre emploi, vos investissements, etc. Lorsque vous êtes préapprouvé, vous savez

exactement ce que sera le montant maximal du prêt.

Une lettre présélectionnée n'est pas vérifiée et en fait, ne compte pas beaucoup si vous êtes en compétition avec d'autres acheteurs qui sont préalablement approuvés. Lorsque vous êtes préapprouvé, vous et le vendeur saviez exactement à quoi vous en tenir. Vous avez une crédibilité en tant qu'acheteur intéressé et permet au vendeur de savoir immédiatement que vous aurez droit à un prêt pour acheter leur propriété.

Si vous êtes déjà approuvé, il est important que cette acceptation préalable soit auprès d'un prêteur légitime. Les prêteurs légitimes incluent: banques, banquiers hypothécaires, coopératives de crédit, associations d'épargne et de prêt, les courtiers en hypothèques et les prêteurs en ligne

Certains prêteurs à éviter: ceux qui perdent un formulaire ou égarent un fichier, ceux qui ne sont pas organisés lorsqu'ils recueillent des renseignements, ceux qui ne sont pas au courant des taux d'intérêt, des points ou des coûts et ceux qui ne peuvent pas vous fournir la bonne information.

## **Éviter le stress financier**

En posant les bonnes questions, en évaluant précisément vos besoins, vous pouvez trouver le bon prêt pour vous. Lorsque vous magasinez pour une hypothèque, il y a certaines approches que vous prenez qui peut vous coûter ou vous économiser de l'argent. Il est toujours vrai que plus vos qualifications sont bonnes, plus faible sera votre taux d'intérêt.

Ensuite, lorsque vous discutez préapprobation hypothécaire avec votre prêteur, il est plus facile pour vous de déterminer le montant mensuel et quelle est la valeur de la maison dont le montant mensuel se traduit. Ne vous mettez pas dans une situation où vous allez payer plus chaque mois que ce dont vous aviez l'intention simplement pour la maison « de rêve ».

Avez-vous fait des recherches sur les types de prêts hypothécaires disponibles et celui qui conviendrait le mieux à vos besoins. Certain nombre de considérations à faire en termes de trouver le meilleur prêt hypothécaire pour chaque individu:

- Quel type de marché recherchez-vous ? Est-ce que les taux d'intérêt sont à la hausse ou à la baisse?
- Voulez-vous un paiement mensuel fixe ou vous allez toujours savoir quels sont vos

paiements chaque mois;

- Quels sont vos objectifs à long terme ? Avez-vous l'intention de revendre la propriété ? Voulez-vous une hypothèque seulement pour un court laps de temps ? Pour quelle durée avez-vous l'intention de garder cette propriété ?

### **Pourquoi vous ne devriez pas faire des achats sur votre crédit**

N'allez pas sur une frénésie de dépenses si vous envisagez acheter ou êtes dans le processus d'achat d'une maison. Votre prêt hypothécaire, préapprobation est assujetti à une évaluation finale de votre situation financière. Chaque 100 \$ que vous versez par mois sur un paiement de crédit pourrait vous coûter environ 10 000 \$ dans l'admissibilité pour l'achat de la maison. Par exemple, un paiement de voiture de 300\$/ mois signifie que vous êtes admissible à 30 000 \$ de moins pour un prêt hypothécaire.

## **FAIRE VISITER UNE PROPRIÉTÉ**

Veillez réviser chaque aspect de la propriété avant de la faire visiter à l'acheteur.

1. Montrer vos listings en premier.
2. Assurez-vous de ne pas laisser l'acheteur garder un contact visuel avec le vendeur.
3. Assurez-vous de n'apporter avec vous aucun autre document qu'un contrat.
4. Travaillez fort pour vendre la propriété du vendeur.
5. Assurez-vous de rendre le processus aussi simple que possible pour que l'acheteur achète par votre intermédiaire.
6. Apprenez à donner au client ce qu'il/qu'elle veut.
7. Toujours appeler avant de faire visiter une propriété.
8. Toujours appeler le client et lui faire savoir pourquoi vous n'avez pas visité une des propriétés que vous deviez visiter.
9. Essayer de poser un maximum de questions à l'acheteur lorsque vous l'accompagnez dans votre auto.
10. Ne jamais vendre une maison avant de la visiter.
11. Si l'acheteur est motivé à acheter, ne jamais abandonner avant qu'il achète.
12. Sélectionner le meilleur itinéraire pour la propriété.
13. Toujours se stationner en face de la propriété.
14. Lorsque vous vous approchez de la propriété, toujours dire « Visitons la propriété comme si elle était vacante. »

15. Une fois à l'intérieur dire, « faites comme chez vous, je suis là pour répondre à toutes vos questions. »
16. Toujours garder le client à l'intérieur.
17. Essayer de toujours garder un bon commentaire pour la fin. Par contre, montrer l'avantage en premier.
18. Essayer de garder les acheteurs émotionnellement attachés en posant de bonnes questions.
19. Soyez enthousiaste.
20. Ne jamais montrer plus que trois maisons à la fois.
21. Encourager le client à prendre des notes lors des visites.
22. Toujours utiliser une auto pour faire les visites, quitte à ce que ce soit leur auto.
23. Ne jamais porter des conclusions, poser seulement des questions lors de la visite.

# **11 RAISONS POURQUOI VOUS DEVRIEZ LISTER VOTRE PROPRIÉTÉ** **DURANT LE TEMPS DES FÊTES**

1. Les personnes qui cherchent une maison pendant les vacances sont des acheteurs sérieux !
2. Les acheteurs ont moins de choix durant les vacances, et moins de concurrence signifie plus d'argent pour vous !
3. L'inventaire va augmenter considérablement en janvier, donc, il y aura moins de demandes pour votre maison ! Moins de demande signifie moins d'argent pour vous!
4. Les maisons paraissent mieux quand elles sont décorées pour les Fêtes !
5. Les acheteurs sont plus émotionnels pendant les vacances, de sorte qu'ils sont plus susceptibles de payer le prix !
6. Les acheteurs ont plus de temps à chercher une maison pendant les vacances qu'au cours d'une semaine de travail!
7. Certaines personnes doivent acheter avant la fin de l'année pour des raisons financières et plus précisément, les taxes!
8. Janvier est habituellement le mois pour les employés de commencer de nouveaux emplois. Étant donné que les personnes transférées ne peuvent acheter qu'au printemps, il est recommandé que vous soyez sur le marché maintenant afin de saisir cette opportunité!
9. Vous pouvez toujours être sur le marché, tout en ayant la possibilité de restreindre les visites au cours des six ou sept jours de fêtes!
10. Vous pouvez vendre aussitôt qu'une bonne offre se présente et nous vous offrirons une vente différée ou occupation prolongée jusqu'au début de l'année prochaine!
11. En vendant maintenant, vous aurez l'opportunité de magasiner au cours du printemps, lorsque beaucoup plus de maisons seront sur le marché pour moins d'argent ! Cela vous permettra de vendre à un prix élevé et ensuite acheter à un bas prix!

# SCRIPT DU TEMPS DES FÊTES POUR LE CERCLE D'INFLUENCE ET ANCIENS CLIENTS

Bonjour, j'aimerais parler à \_\_\_\_\_

Bonjour, c'est \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ Royal LePage du Quartier. Je vous appelle de la part de ma compagnie, ma famille et de moi-même pour vous souhaiter un joyeux temps des fêtes et une année prospère.

Je voulais profiter de l'occasion pour vous donner les dernières mises à jour du marché. Saviez-vous qu'au mois de novembre \_\_\_\_ propriétés se sont vendues dans la région de Montréal (Toronto, etc.). Le prix moyen de vente des propriétés est de \_\_\_\_\_, cela a pris en moyenne \_\_\_\_\_ jours pour vendre une propriété. Le saviez-vous ?

Aussi, je me demandais si vous pouviez m'aider ?

Qui connaissez-vous qui aimerait vendre ou acheter une propriété et pourrait utiliser mes services ?

Je vous remercie d'y avoir pensé et vous souhaite un joyeux temps des fêtes. Je resterai en contact avec vous.

Fin

- Donner de la valeur à l'appel. J'ai des nouvelles excitantes sur le marché de l'immobilier de Montréal.
- Leur souhaiter un bon temps des fêtes.
- Les informer de mes engagements pour 2018 : garder le contact avec deux 4 fois par année et les informer des nouvelles du marché.
- Mettre à jour ma base de données et les informer que je leur enverrai des mailings
- Demander des références.

# GESTION DU TEMPS

## OBJECTIF DE LA GESTION DU TEMPS



- Déterminer vos objectifs en début d'année (nombre de transactions, financier, etc.)
- Déterminer vos objectifs personnels (Ferrari, jet privé, une maison en Espagne, etc.)
- Avoir de solides buts personnels et les objectifs vous laissent toujours concentré sur la récompense
- Votre emploi du temps devrait être basé sur vos objectifs
- Au début de chaque année, déterminez combien de jours vous allez travailler (Nous recommandons entre 250 et 275 jours par année).
- Soyez prêt à revoir vos objectifs ou à les réviser (Lamborghini, hélicoptère etc.)
- Modifiez votre agenda tous les trimestres si nécessaire.

## PLAN DE LA GESTION DU TEMPS



- Traitez votre emploi comme si c'était un vrai travail ! Il facilitera la planification de votre temps. Ainsi, votre client verra votre emploi comme un vrai travail !
- Soyez clair sur ce que vous voulez accomplir. Planifiez des tâches à réaliser dans votre journée, exécutez-les et ne vous écartez pas du plan.
- Les imprévus se produisent, mais si vous avez un planning précis et que vous vous y tenez, vous aurez accordé du temps pour les traiter.
- Créez toujours votre planning en fonction de VOUS et de personne d'autre !

## CONSEILS UTILES



- Faire une action productive pendant 30 minutes à toutes les heures.
- Suivre votre horaire devrait devenir une habitude.
- Gardez un suivi de votre temps pendant deux semaines et puis regardez combien vous étiez productif.
- Votre planning quotidien devrait être placé dans un endroit où il pourrait être vu par beaucoup de personnes.
- Votre planning est un document de travail et doit être flexible.
- Examinez attentivement ce qui ne fonctionne pas dans votre planning et changez- le.
- Si vous limitez le temps que vous travaillez, vous vous forcez à être plus efficace en travaillant. Personne n'est efficace 24h/24 – 7 jours/7.



- Travailler 5 jours par semaine est normal.



- Travailler 7 jours par semaine est anormal (vous avez besoin de temps pour vous reposer et vous détendre).



### Trois segments de votre journée

Votre planning du matin devrait être intouchable.

**Ne laissez rien retarder votre matinée de prospection.**

Le planning de l'**après-midi** devrait être:

- Suivis
- Visites de propriétés
- Préqualification
- Plus de prospection (Vous ne pouvez jamais faire trop de prospection)

Le planning de **fin d'après-midi / soirée** devrait être:

- Présentation d'inscription.
- Rendez-vous
- Visites

## QUATRE TYPES DE PERSONNALITÉ

### **1. Le style de personnalité analytique:**

- a. En général, la réponse émotionnelle est faible.
- b. Généralement lent dans le processus décisionnel
- c. Très structuré et organisé.
- d. Exiger des faits, des chiffres et des détails.
- e. Suivre attentivement les procédures.
- f. Peut être considéré comme perfectionniste.
- g. Bon à résoudre des problèmes.
- h. Bonne gestion de temps.
- i. Sens de l'humour sec et spirituel.
- j. Apparaît calme et cool.

25% de toutes les personnes avec qui vous vous adressez vont entrer dans la catégorie analytique. Il n'est pas rare qu'ils soient employés comme ingénieurs, CPA, travailleurs en technologie de l'information, médecins, avocats et pilotes de ligne aérienne.

Lorsque vous les rencontrez ou les représentez, leur donner toutes les informations dont ils ont besoin afin qu'ils puissent prendre une décision et ne pas les pousser parce qu'ils répondront en se retirant.

### **2. Le style de personnalité du dirigeant:**

- a. Faible sur les émotions.
- b. Prend des décisions rapidement.
- c. Très orienté vers le contrôle et prend le contrôle.
- d. Aime l'action.
- e. Forte personnalité, s'assure que les choses soient faites.
- f. Est considéré comme dominant.
- g. Orienté vers les résultats.
- h. Semble pressé et impatient.
- i. Apparaît être pressé et impatient.

En ce qui concerne les dirigeants, n'oubliez pas qu'ils veulent aller droit au but et ne veulent pas discuter ou discuter longuement. Donnez-leur des informations sur lesquelles ils

peuvent prendre des décisions rapidement et les laisser garder le contrôle ... même si vous devez poser des questions pour garder votre présentation sur la bonne voie.

### **3. Le style de personnalité aimable:**

- a. Réponses émotionnelles élevées.
- b. Un ralentissement dans le processus décisionnel.
- c. Très amical et chaleureux.
- d. Très agréable.
- e. Aime travailler en équipe, personne sur laquelle on peut compter.
- f. Doux et empathique envers les autres.
- g. Travaille sur l'objectif commun.
- h. Doux parlé, tranquille.

En ce qui concerne les aimables, notez qu'ils ont un besoin élevé d'approbation et, en même temps, veulent que toutes les personnes qui les entourent soient à l'aise (confortable) à la recherche d'approbation. En ce qui concerne ce style de personnalité, faites référence au fait que vous vous souciez de ce que la personne ressent et que le prochain acheteur aura ce sentiment. Cela vous aidera à créer un rapprochement rapide.

### **4. Le style de personnalité expressive:**

- i. Rapide dans le processus décisionnel
- j. Très émotive
- k. Amicale, aime le party et parle fort.
- l. Ouverte et spontanée.
- m. Semble toujours dans la course (pressée).
- n. Aime être le centre de l'attention
- o. Aime l'action, n'aime pas la routine et l'ennui.
- p. Souvent en retard.

Lorsque vous parlez à un expressif, vous remarquerez qu'ils sont impliqués dans plusieurs choses en même temps et semblent profiter de la vie au maximum. Il n'est pas rare qu'ils vous parlent de manière directe basé sur des décisions personnelles par rapport à des faits. Vous remarquerez qu'ils sont très animés dans leurs conversations et animés dans leur style de vêtement et dans les maisons dans lesquelles ils vivent.

Complimentez-les sur leur manière d'être et ils deviendront votre meilleur ami.

# PLAN D'AFFAIRE

N'oubliez pas que vous devez participer à nos ateliers obligatoires sur le plan d'affaires deux fois par an pour que nous puissions vous aider à atteindre votre objectif.

## Partie 1

Nombre de transactions (année)	
Revenu pour (année)	

## Partie 2 – (année) Récapitulation

Revenu total payé	
Total des dépenses d'entreprise	
Total offres conclues	
Total des rendez-vous d'inscriptions	
Total des inscriptions signées	
Total des inscriptions vendues	
Les ventes acheteurs	
Prix moyen de vente	
Moyenne des chèques de commission	
Moyenne des heures travaillées par semaine	
Nombre de ventes conditionnelles	
Inventaire actuel	
Jours travaillés	
Total d'heures prospectées	
Nombre total de contacts	

## Partie 3 – (année) objectifs de production

Objectif de revenu	
Objectif nombre de transactions	
Objectif d'inscriptions	
Objectif prises d'inscriptions	
Objectif inscription vendue	
Objectif de vente avec acheteurs	
Objectif d'heures travail par semaine	

Objectif jours travaillés	
Objectif prospection	
Objectif contact	

#### Part 4 - Chiffres nécessaires pour atteindre les objectifs

Inscriptions / rendez-vous	
Inscriptions vendues	
Ventes d'acheteur / Inscriptions vendues	
Prospection par jour	
Contacts (téléphones) par heure	

#### Part 5 – Horaire quotidien - respecter le calendrier pour atteindre l'objectif

07:00 – 07:30	
07:30 – 08:00	
08:00 – 08:30	
08:30 – 09:00	
09:00 – 09:30	
09:30 – 10:00	
10:00 – 10:30	
10:30 – 11:00	
11:00 – 11:30	
11:30 – 12:00	
12:00 – 12:30	
12:30 – 13:00	
13:00 – 13:30	
13:30 – 14:00	
14:00 – 14:30	
14:30 – 15:00	
15:00 – à la fin de la journée	

## JOURNAL DE CONTACT QUOTIDIEN

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24  
25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48  
49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72  
73 74 75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96  
97 98 99 100

**APPELS DE PUB:** 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

**APPELS PANCARTE:** 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

**LEADS:** 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

**RENDEZ-VOUS PRIS:** 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

### LISTE À FAIRE AUJOURD'HUI

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10

	CONTACTS:					BUT:					DATE:				
Expirés	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
JL/JS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
FSBO'S	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
PC/CO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
<b>Contacts au total:</b>															
Rendez-vous	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Leads	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45
<b>Total:</b>															

	CONTACTS:					BUT:					DATE:				
Expirés	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
JL/JS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
FSBO'S	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
PC/CO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
<b>Contacts au total:</b>															
Rendez-vous	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Leads	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45
<b>Total:</b>															

	Rendez-vous					Liste à faire				
1										
2										
3										
4										
5										
	Leads					Liste à faire				
1										
2										
3										
4										
5										

VERSION  
ANGLAISE



ENGLISH  
VERSION

**VERSION  
ANGLAISE**

-----

**ENGLISH  
VERSION**

Thank you Royal LePage Canada for awarding us with the fastest growing Royal LePage office in our category 2015 ,2016,2017, 2018, 2021 in Quebec.

In 2017, we were granted the fastest growing office in Canada.



Thank you for your support during our growth!

Thank you, Mike Ferry, and everyone in his organization for inspiring us to build a solid business based on productivity, continuously excelling our broker's knowledge and always thinking bigger than what we could have ever imagined!

**From the Royal LePage Du Quartier Team**

## TABLE OF CONTENT

---

LEXICON .....	8
MINDSET - ANYTHING IS POSSIBLE .....	9
MINDSET .....	10
11 THOUGHTS REGARDING MINDSET .....	12
AFFIRMATIONS.....	13
3 RULES TO LIST AND SELL A LOT OF REAL ESTATE .....	14
SCHEDULE OF A PRODUCTIVE BROKER.....	15
THE MFO LISTING PROCESS.....	16
HOW TO ROLE PLAY / HOW TO LEARN SCRIPTS.....	17
MINDSET FOR POWERFUL PROSPECTING.....	18
WORKING WITH COI "THE 10% RULE" .....	20
HOW TO DEVELOP A CIRCLE OF INFLUENCE .....	21
CIRCLE OF INFLUENCE BUSINESS SCRIPT .....	23
PROSPECTING – CENTER OF INFLUENCE.....	23
VENDOR AFFILIATE PROSPECTING SCRIPT .....	24
CIRCLE OF INFLUENCE SCRIPT & PAST CLIENTS.....	25
"HOW'S THE REAL ESTATE BUSINESS?" .....	26
PROSPECTING – COI FOLLOW UP .....	26
WORDS TO USE DURING PROSPECTION .....	27
JUST LISTED - SCRIPT .....	28
JUST SOLD - SCRIPT .....	29
EXPIRED - SCRIPT FOR PREVIEW .....	30
GUIDELINES WHEN HANDLING EXPIRED LISTINGS.....	31
EXPIRED – SCRIPT TELEPHONE .....	32
EXPIRED – SCRIPT DOOR TO DOOR.....	32
EXPIRED - SCRIPT.....	33
EXPIRED CLOSING - SCRIPT.....	34
OBJECTIONS FOR EXPIRED.....	35

## TABLE OF CONTENT

GUIDELINES WHEN HANDLING FSBO'S .....	37
FOR SALE BY OWNER (FSBO) - SCRIPT .....	38
OBJECTIONS FOR FSBO - SCRIPT .....	39
POWERFUL CLOSES FOR FSBO .....	42
POWERFUL PROSPECTING CLOSES - SCRIPT .....	43
TODAY'S INSIGHTS.....	44
EFFECTIVE LEAD FOLLOW UP "IT'S 75% OF THE GAME" .....	45
LEAD FOLLOW UP - SCRIPTS .....	45
DIFFERENCE BETWEEN LEADS .....	47
LEAD MANAGEMENT.....	48
ONLINE LEAD MANAGEMENT.....	49
QUALIFYING ONLINE LEADS.....	50
ONLINE LEADS CLOSE RATE .....	51
PRE-QUALIFICATION I - SCRIPT .....	52
PRE-QUALIFICATION II - SCRIPT .....	53
18 POINTS OF ACTION PLAN - SELLER.....	54
GUIDELINES WHEN SETTING APPOINTMENTS.....	56
LISTING PROGRESS WINNER TIPS .....	57
HOW DO YOU STAY ON TRACK? .....	57
ONE MINUTE LISTING PRESENTATION - SCRIPT .....	58
LISTING PRESENTATION - SCRIPT.....	59
POWERFUL CLOSES FOR LISTING PRESENTATION.....	63
POWERFUL PRICING CLOSES PRESENTATION - SCRIPT .....	64
40 REAL ESTATE OBJECTIONS HANDLED.....	65
PROSPECTING - OPEN HOUSE.....	91
PROSPECTING - SIGN CALL.....	91
TELEPHONE – AD CALL / SIGN RESPONSES .....	92
PRICE REDUCTION - SCRIPT I .....	94

## TABLE OF CONTENT

---

PRICE REDUCTION - SCRIPT II .....	95
PRICE REDUCTION - SCRIPT III .....	96
PRICE REDUCTION - SCRIPT IV .....	97
BUYERS GUIDE.....	99
5 STEPS SHOWING PROCESS.....	100
COMPONENTS OF A PRE-BUY PACKAGE .....	101
BUYER PACKAGE INTRODUCTION LETTER.....	102
10 REASONS TO HIRE A ROYAL LEPAGE DU QUARTIER TRAINED REAL ESTATE BROKER.... .....	103
18 POINTS OF ACTION FOR BUYER'S .....	104
BUYER SCRIPT.....	105
QUALIFYING FOR A HOME & MOTIVATION .....	106
SCRIPT - HOME SEARCH SERVICES PLAN OF ACTION .....	107
BUYER CONSULTATION SCRIPT.....	110
BUYER BROKER AGREEMENT SCRIPT.....	111
BUYER'S SCRIPT (before going on showings) LEAD FOLLOW UP - SCRIPT .....	112
TENANT OCCUPIED SCRIPT .....	113
TENANT OCCUPIED LISTING.....	114
MOST COMMON BUYER'S OBJECTIONS .....	115
CLOSING BUYERS.....	118
BUYER'S INFORMATION & PROFILE .....	119
TIPS FOR BUYER'S.....	122
SHOWING PROPERTY .....	126
11 REASONS TO LIST DURING THE HOLIDAYS .....	128
HOLIDAY SCRIPT FOR COI & PC.....	129
TIME MANAGEMENT GOAL.....	130
TIME MANAGEMENT PLAN .....	131
HELPFUL TIPS.....	132

FOUR PERSONALITY TYPES ..... 134  
BUSINESS PLAN (YEAR) ..... 136  
BUSINESS PLAN (YEAR) ..... 138

## LEXICON

\_\_\_ = Karate shop

↗ = Up swing

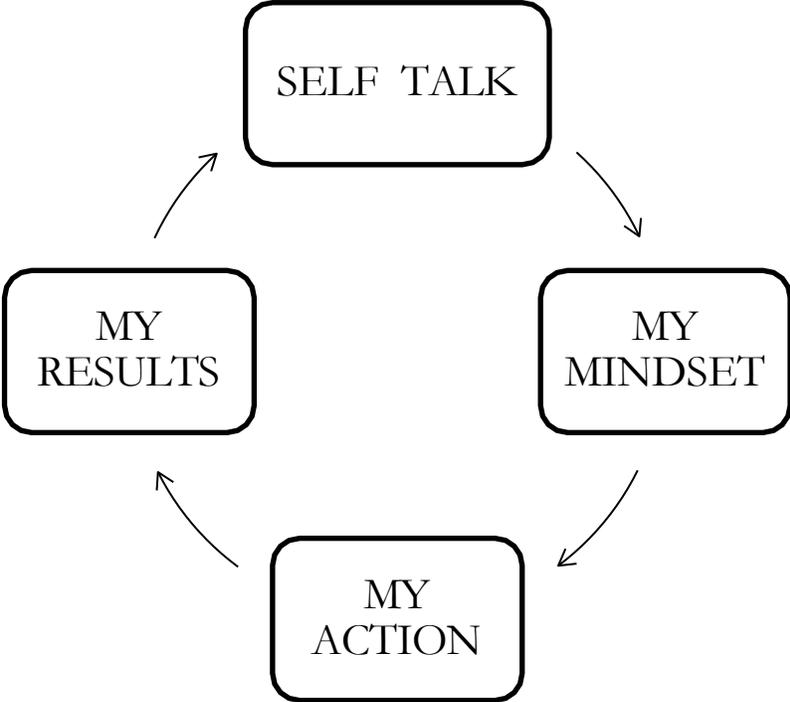
↘ = Down swing

**BOLD** = Wave

... = Pause

***BOLD AND ITALIC = GESTURE INSTRUCTION***

**MINDSET - ANYTHING IS POSSIBLE**



## MINDSET

Mindset is nothing more than looking at what's going on in your head at any given moment regarding our self, our business, the people we're around and what we're doing,

If I want to develop the mental strength to do my job every day which will allow me to produce at a high level, I have to be 100% honest with myself regarding the skills that I have and my willingness to strengthen my mindset every day.

### **Habits of people with a positive mindset**

**List the 3 things that you are most grateful for everyday:**

I am grateful

for....

I am grateful

for ...

I am grateful

for....

A good portion of the world operates on a very negative state all the time.

*"What you get by achieving your goals is not as important as who you become by achieving your goals."*

*~Zig Ziglar ~*

## 11 THOUGHTS REGARDING MINDSET

What are your daily choices for a positive and productive day to make it a win!

- 1) Do we follow our schedule?
- 2) Do we spend our time prospecting?
- 3) Do we follow up on our leads?
- 4) Do we decide to succeed today?

In real estate sales as most any sales job there will be really good days and really bad days.

**To eliminate the downs, we must develop an intense desire to achieve our goals to keep our mindset strong.**

- 5) There are 100 distractions that take place throughout the course of the day that will hurt our mindset therefore our productivity.
- 6) Of all the distraction we face, the drama that we create daily in our business will cost us the most.
- 7) Take 3 to 4 /15mins mindset refreshers per day where you're clearing your head, watching or reading an inspirational book or video, putting good thought in your mind.  
Negative people spend all their time thinking on what they don't like or want.  
Take time to reset your mind.
- 8) Work outside the bounds of traditional thinking or negative thinking.
- 9) Expect non-productive and negative brokers to comment on the method you do business.
- 10) Common dominator in success, do things that unsuccessful people don't do;
- 11) Time off is always a problem when you don't do what you're supposed to do when you're working. When you are on, do your work, when you are not, leave the office and do something you enjoy.

## AFFIRMATIONS

Affirmations are positive statements repeated to oneself to promote a positive mindset and self-belief.

Today is a great day!

Today I am full of energy!

Today is the day I am going to make it happen!

I am ready to make today the best day of my life!

I see myself achieving my goals!

I am a goal achiever!

I believe in me!

Everyday and in every way I am getting better and better!

I'm alive excited and full of energy!

I'm a great sales person!

I love to prospect!

I am prospecting with intensity!

I am energetic, enthusiastic, and a charismatic sales person!

**The phone makes me money!**

### 3 RULES TO LIST AND SELL A LOT OF REAL ESTATE

1. I'm going to get this listing
2. I'm going to get this price right
3. And it's going to sell.

How will you get the business that you want to develop?

- A stronger mindset is to understand that rejection is a vital part of business growth and that the more that we are rejected the more business we will have.
- You become what you think about most of the time. *“What the mind of the man can conceive and believe they can achieve.”*
- Building your referral business through your past clients/COI.
- 30% to 40% of all top producers income will come from PC /COI.

## SCHEDULE OF A PRODUCTIVE BROKER

TIME	WORK TO BE DONE
7:30 am	Arrive to the office
7:30 am to 8:00 am	Check your messages
8:00 am to 8h30 am	Call for appointments and get the administrative work done
8:30 am to 9:00 am	Role play your scripts
9:00 am to 12:00 pm	Prospect
12:00 pm to 1:00 pm	Go to lunch
1:00 pm to 1:30 pm	Return calls and do your administrative work
1:30 pm to 2:00 pm	Lead follow up
2:00 pm to 2:30 pm	Finish your administrative work
2:30 pm to 3:00 pm	Take a break
3:00 pm to 7:00 pm	Go on appointments, do more prospecting, or go home

## THE MFO LISTING PROCESS

I would like each of you to follow this process verbatim. It will help each of you to secure a higher percentage of the listing presentations you go on. Remember, if we can increase our closing percentage, we're earning additional income with no more time spent.

**Step 1** ... Pre-qualify 100% of all prospects 100% of the time ... no exceptions

**Step 2** ... Mail or Deliver a Pre-Listing Package ...which includes

- A) Personal references (4 or 5 only)
- B) A copy of your Plan of Action
- C) A complete CMA (3-5 comparable listings, sold and the list price you suggest)
- D) A completed net sheet
- E) A completed contract
- F) All Disclosure Statements

**Step 3** ... Call back and confirm that they've looked at the package, that all the decision makers will be there and are prepared for your appointment

**Step 4** ... Show up physically, mentally and emotionally

**Step 5** ... Use the scripts verbatim

Sales is a relationship building job. We recommend live sales presentations over virtual ones in normal circumstances.

We also believe in presenting your CMA LIVE and a copy be handed to the seller. CMA that are emailed without being presented are often deleted in one click!

# HOW TO ROLE PLAY / HOW TO LEARN SCRIPTS

## HOW TO ROLE PLAY EFFECTIVELY

1. STAND UP WHILE ROLE PLAYING
2. ALWAYS SMILE, SMILE, SMILE
3. BE ENTHUSIASTIC
4. ARMS IN READY POSITION
5. FOLLOW SCRIPTS VERBATIM
6. PRACTICE IN FRONT OF A MIRROR

## HOW TO LEARN SCRIPTS

1. READ OUT LOUD AS FAST AS YOU CAN
2. CHANT AS A GROUP LINE BY LINE
3. LEARN THE BODY AND TONALITY
4. ROLE-PLAY WITH INSTRUCTOR AS A GROUP
5. ROLE-PLAY WITH A PARTNER

**\*\*\*\*REMEMBER TO ALWAYS PREPARE IN ADVANCE AS A BROKER IN QUEBEC. YOU MUST VERIFY ALL THE PHONE NUMBERS THAT YOU ARE CALLING ON TELELISTING. THE DO NOT CALL LIST WEBSITE IS NOT APPLICABLE. \*\*\*\***

## MINDSET FOR POWERFUL PROSPECTING

1. Do you practice your scripts? This will give you the skill set needed to have strong compelling arguments when speaking with a client. It will also give you the discipline needed to find success as a realtor.
2. Do you have a pre-determined time every week to practice your scripts?
3. Which scripts do you know the most? Which ones do you know the least?
4. Mindset is what happens in your mind at all times. For example; if you see something, immediately you have an idea in your head and what you think of at that moment.
5. You reap what you sow!
6. Do not listen to the news, it controls your thoughts. When is the last time you heard GOOD news on the news? What you see, read, listen to, is the result of what you think.
7. You have to take an important decision to stop working in a traditional manner of selling real estate (no open houses, no advertising etc...).
8. There are people that want to buy, others that want to sell, all you have to do is put yourself in between.
9. To control what comes out, you have to control what comes in.

### **1. These are some suggestions**

- a) Do not listen to the news
- b) Take 10 to 15 minutes per hour to read about someone who is successful, something that you to you can do and be successful at doing.
- c) Listen to Audio-books that are motivating and inspiring
- d) Take the time to be with people that have accomplished more than you.

- e) Go to 3-4 Mike Ferry conferences
- I. You will meet very successful brokers
  - II. It's gas you need to put in your vehicle

## **2. Attitude, Approach, Expectation**

- Attitude: & Mindset go hand in hand.
- Approach: what you say, what you look like, what people see of you.
- Expectation: what do you expect will happen

## WORKING WITH COI “THE 10% RULE”

- 1) Some of the best lead’s you’ll ever get comes from PC/COI;
- 2) Call the people in your data base that you haven’t spoken too in a long period of time;
- 3) Treat your data base with a lot of respect; Remember they have other things to do in life so don’t be disappointed if they don’t respond as quickly as you’d like;
- 4) To build your COI list, ask people you give business to, to give you business in return. Who is in your circle of Influence, use the “how to develop your circle of influence” script to build the list.
- 5) Build stronger COI relationships:
  - a) Call them 3 times a year
  - b) Send them a single note or reminder or a newsletter to remind them you are still in business and that you are still looking for referrals.
- 6) Determine as quickly as possible the people who will offer you clients regularly:
  - a) People who give you business;
  - b) People who give you business **if** you ask;
  - c) People who you would like to erase from your list.
- 7) When talking to PC/COI always make sure you speak to them with a high level of energy;
- 8) When calling your database make sure that you are calling to give them value on the call; such as market update etc.
- 9) If you’re not going to call them remove them;
- 10) To build your data base with people that understand what you do always offer a high level of customer service (call them after the day, after the closing to make sure everything is "OK").

## HOW TO DEVELOP A CIRCLE OF INFLUENCE

**Use the following list to "jog" your memory for additional names of contacts. Ask yourself if you know anyone who is at all involved in any of the following. Write their name under each one, if none come to mind, cross them out.**

Accountant	Contractors	Leasing Agent	Resorts
Advertising	Cosmetics	Libraries	Restaurants
Aerobics	Country Clubs	Limousines	Roofing
Airline	CPA's	Loans	Satellites
Alarm Systems	Credit Union	Management	Savings and credit cooperative
Animal Health	Day Care	Manufacturing	School
Apartments	Delivery	Massage Therapist	Secretaries
Appraisers	Dentists	Mechanics	Shoe Repair
Architects	Dermatologists	Medical	Shopping
Artist	Doctors	Medical Secretary	Siding
Athletics	Dry Wall	Mortgages	Signs
Attorney	Electrician	Motels	Skating
Automobile	Engineering	Museums	Skiing
Baby-sitters	Firemen	Music	Skydiving
Banking	Fishermen	Mutual Funds	Soccer
Barber	Florist	Newspapers	Softball
Bartender	Furniture	Notary	Software
Baseball	Gardens	Nurses	Spas
Beauty Salon	Golfing	Nutrition	Sporting Goods
Boats	Groceries	Office Furniture	Surgeons
Bonds/Stocks	Gymnastics	Office Machines	Tailors
Bookkeeping	Hair Care	Optometrists	Teachers
Bowling	Handicapped	Orthodontist	Telecommunications
Brokers	Handyman	Pediatricians	Tennis
Builders	Hardware	Pedicures	Theaters
Cable TV	Health Club	Pensions	Title Comp.

Camping	Health Ins.	Pest Control	Training
Carpet Cleaning	Horses	Pharmacies	Typesetting
Cellular Phones	Hospitals	Phones	Universities
Charitable Organizations	Hotels	Physician	Veterinarian
Chiropractors	Hunting	Plumbing	Video
Church	Insurance	Podiatrist	Waste
Cleaners	Investments	Pools	Weddings
Colleges	Jewelry	Preschools	Wine
Computer	Laundries	Printing	
Construction	Lawn Care	Property Mgmt.	
Consulting	Lawyers	Rental Agencies	

**\*\*\* REMINDER: PUT ALL YOUR NOTES IN RLSPHERE™/ CRM AND INCLUDE THE TAGS OF EACH. \*\*\***

## CIRCLE OF INFLUENCE BUSINESS SCRIPT

Good morning \_\_\_\_\_. This is \_\_\_\_\_ calling from Royal LePage du Quartier.

How are you today?

I am calling you today to ask you if you would be interested in a business proposition.

Well, you are in the \_\_\_\_\_ business, so when I meet someone that needs your service, I would recommend you, as a matter of fact I would call you and let you know who that person is and how to reach them. Would that be okay with you?

Then in return...when you meet someone that is thinking of selling or buying a home you would do the same for me! Would you be interested in doing this?

To get started...I'll drop by your office and pick up some of your business cards and at the same time drop off some of mine...would that be okay?

So, while I have you on the phone right now...who do you know that is looking to buy or sell a home right now?

## PROSPECTING – CENTER OF INFLUENCE

Good morning ... wanted to take a moment again and remind you that I'm still in the real estate business. If you know of anyone who is thinking of buying or selling, please give me a call.

## VENDOR AFFILIATE PROSPECTING SCRIPT

Hi, (Vendor),

This is \_ from Royal LePage du Quartier

The reason for my call today is to discuss with you how we can help each other grow our businesses. Do you have a minute?

Great!

You know, we are both in a business where we need new customers daily to survive. I know that I have referred you business in the past, but I am sure I can do even more if I try.

I need however, to ask you to do the same for me. Would you be willing to work hard also to refer me at least one customer per month?

**(I work with many brokers and they would be mad)**

I can appreciate that and yet I am not asking for all of your referrals only one per month, fair enough?

Terrific!

Let's start today, who do you know that might need to buy or sell in the next 7-10 days?

What about someone at church, your office, your kid's school?

Thanks for thinking about it... I will send you a few of my cards please send me a few of yours. I will call you the first of each month just to remind us to keep working on this together.

Will you please call me as soon as you know of someone I should contact? Excellent!

**Note: Set a reminder to call them the first Monday of each month, after 90 days if you have not received a referral, maybe you need a new vendor?**

## CIRCLE OF INFLUENCE SCRIPT & PAST CLIENTS

(You are calling people you know!)

1. Hi, this is \_\_\_\_\_. This is a business call ...do you have a minute? ↘

Were you aware that within the last 12 months \_\_\_\_\_  
properties were sold in the \_\_\_\_\_ area? ( ) This is exciting right?

Did you know that the average home price is now  
\$ \_\_\_\_\_? ( ) Isn't it great?

2. Who do you know that would like to buy or sell real estate in the next 7-10 days? ↘

3. Can you think of anyone in your (church group, family, neighborhood, and office)  
... that may need my services at this time?  
( ) Great! ↘

4. Would you mind if I gave them a call? ↘

5. By the way... when do you plan on moving? ( ) Terrific! ↘

Let's keep in touch... I will call you from time to time to keep you informed on the market...

## "HOW'S THE REAL ESTATE BUSINESS?"

What to say when people that you know or don't know ask:

1. Actually, right now I'm looking for homes to sell.
2. Who do you know that's looking to sell or buy a home?
3. How about you... when are you plan on moving?

### **WINNERS TIP:**

Keeping poor leads will ruin your attitude and completely diminish your desire to do more lead follow up on potential hot leads. Cleaning your leads is the name of the game. Don't be a hoarder!

## PROSPECTING – COI FOLLOW UP

Hi (name of the contact)

This is \_\_\_\_\_ with Royal LePage du Quartier

How is business? **Business is going crazy right now.**

Actually... right now, I'm looking for buyers and sellers! Who do you know that might need my services to buy or sell in the next 7 to 10 days?

I have nobody in mind right now. Nobody? **Thank you for thinking about it.**

How about you? When do you plan on moving?

## WORDS TO USE DURING PROSPECTION

Always use a word below before each question.  
It helps make the script into a conversation

Great

Wonderful

Excellent

I understand

I hear you

I get it

I can appreciate

Fantastic

Good for you

Tell me more about that

Sorry to hear that

Ideally

In a perfect world

By curiosity

I'm curious

Tell me again

## JUST LISTED - SCRIPT

Hi, this is \_\_\_\_\_ with Royal LePage de Quartier... I (my company) just listed a home for sale over on ... it has \_\_\_\_\_ bedrooms and \_\_\_\_\_ bath... and it's listed as \$\_\_\_\_\_

### Common objection: I'm not interested: quick reply; this is just an informative call.

1. And I was wondering... **Who** do know that would like to move into your area?

(Repeat the answer) Really!

2. I appreciate you taking the time to think about it ... tell me...

3. **When** do you plan on moving? (Repeat his answer) Terrific!

4. **How** long have you lived at this address? (Repeat his answer) Great!

5. **Where** did you move from? (Repeat his answer) Good for you!

6. **How** did you happen to pick this area? (Repeat his answer) Excellent!

7. **If** you were to move ... where would you go next? (Repeat his answer) That's exciting!

8. **And** when would that be? (Repeat his answer) Fantastic!

### **Only go forward if they say three months or less!**

9. **Obviously** ... you realize it could take 1 to 3 months in this market to get a home sold... did you know that? (Repeat his answer) Terrific!

10. **So**... my question is... does it have to be sold in 1 month... or do you want to start selling at that time? (Repeat his answer) Wonderful!

11. **Fortunately**... to get you one step closer to **(Place where he wants to move)** ... all we need to do now... is simply set an appointment... so I can help you get what you want...

in the time you want... won't that be great?

12. Which would be better for you ... \_\_\_\_\_ or \_\_\_\_\_?

\*\*\* REMINDER: PUT ALL YOUR NOTES IN RLPsphere/ CRM and include the tags of each. \*\*

## JUST SOLD - SCRIPT

Hi, my name is \_\_\_\_\_ with Royal LePage du Quartier. I (my company) recently sold a home in your area... over on \_\_\_\_\_...it has bedrooms and \_\_\_\_\_ baths... and it sold for \$ \_\_\_\_\_ ...

**Objection handling: I'm not interested: Quick reply: This is just and informative call.**

We know when someone sells a home... usually two more sell right away... So I was wondering...

1. When do you plan on moving? (Repeat his answer) Terrific!
2. How long have you lived at this address? (Repeat his answer) Great!
3. Where did you move from? (Repeat his answer) Good for you!
4. How did you happen to pick this area? (Repeat his answer) Excellent!
5. If you were to move ... where would you go next? (Repeat his answer) That's exciting!
6. And when would that be? (Repeat his answer) Fantastic!

**Only go forward if they say three months or less!**

7. Obviously ... you realize it could take 1 to 3 months in this market to get a home sold... did you know that? (Repeat his answer) Terrific!
8. So... my question is... does it have to be sold in 1 month... or do you want to start selling at that time? (Repeat his answer) Wonderful!
9. Fortunately... to get you one step closer to **(Place their answer here)**... all we need to do now... is simply set an appointment... so I can help you get what you want... in the time you want... won't that be great?

Which would be better for you ... \_\_\_\_\_ or \_\_\_\_\_?

**\*\*\*\* REMINDER: PUT ALL YOUR NOTES IN RLPsphere/ CRM and include the tags of each\*\*\*\***

## EXPIRED - SCRIPT FOR PREVIEW

Hello, I'm calling about the home for sale... Is this the owner? And I was wondering, is the home still available for sale?

Are you accepting offers at this time?

My name is \_\_\_\_\_ from \_\_\_\_\_ real estate, I'm calling to book a preview appointment for this afternoon. It will take about 5 minutes, ok?

Once again, my name is \_\_\_\_\_, who am I talking to?

Great (name of prospect), I'll see you today between \_\_\_\_\_ pm and \_\_\_\_\_ pm

### **Bring with your stats:**

How many homes are for sale on MLS and DuProprio

How many homes have been sold in the last 30 days on MLS and

DuProprio Average sold price in the area.

## GUIDELINES WHEN HANDLING EXPIRED LISTINGS

The major portions of all brokers don't call expires because of the higher level of rejection;

- The biggest reason property expires is price;
- Most expired listings will tell you that they won't sell their property at this time because they are frustrating with the process
- The key to expired is to create urgency
- Since most expired relist within 24 h-48 h make to first contact in the morning, if you can't reach them go to their door in the afternoon:
  - Send them a letter;
  - Call them;
  - Door knocking

## **EXPIRED – SCRIPT TELEPHONE**

Good morning,

- Your listing has expired, right?
- Why don't I stop by and look at your home?
- I think that while I'm there, I can give you some ideas as to why your home did not sell.
- That way, if you decide to put your home back on the market, you won't make the same mistake twice.
- Does that make sense to you?

## **EXPIRED – SCRIPT DOOR TO DOOR**

Good morning,

- Your listing has expired, right?
- Why don't I come in and look at your home
- Since I am here, I can give you some ideas as to why your home did not sell.
- That way, if you decide to put your home back on the market, you won't make the same mistake twice.
- Does that make sense to you?

## EXPIRED - SCRIPT

Hi, I'm looking for ..... my name is \_\_\_\_\_ from Royal LePage du Quartier.

I'm sure you've figured out that your home came up on our computer as an expired listing... and I was wondering...

### **(If it's an old expired) Have you sold? (If No) So I'm calling to see...**

1. **When** do you plan on interviewing the **right** broker for the job of selling your home? **(Repeat the answer)** Really!
2. If you sold this home... **where** would you go next? **(Repeat the answer)** That's exciting!
3. How soon do you have to be there? **(Repeat the answer)** Ouch!
4. (Name) ... what do you think stopped your home from selling? **(Repeat the answer)** Really!
5. How did you happen to pick the last broker you listed with? **(Repeat the answer)** Great!
6. What did that broker do... that you liked best? **(Repeat the answer)** Ouch!
7. What do you feel he should have done? **(Repeat the answer)** Really!
8. What will you expect from the next broker you choose? **(Repeat the answer)** Terrific!
9. Have you already chosen a broker to work with? **(Repeat the answer)** Wonderful!
10. I would like to apply for the job of selling your home... are you familiar with the techniques I use to sell homes? **(Repeat the answer)** You're kidding!
11. What would be the best time to show you... \_\_\_\_\_ or \_\_\_\_\_ at 5:00 pm?

## EXPIRED CLOSING - SCRIPT

1. Before you get yourself, tied up in a multi\month contract for thousands of dollars ... don't you think you owe it to yourself to get just one more opinion? All I need is 15 minutes ... Let's set an appointment today.

2. Why did your last broker say your home didn't sell?

That's funny while your broker was making excuses ... I sold \_ homes ... all I need is 15 minutes of your time ... to show you how I do it ... Which would be better \_\_\_\_\_ or \_\_\_\_\_?

3. Why do you think some brokers sell a lot of houses while others don't? That's exactly why we need to get together ... I'll show you exactly why I sold \_\_\_\_\_ homes while yours was on the market. Let's set an appointment today.

4. Are you familiar with the definition of insanity?  
Doing the same thing over and over but each time expecting a different result ... Your home didn't sell the first time, did it?

5. (Name)... I sold \_\_\_\_\_ homes while yours was on the market ... Do you want to sell your home? Then you need a different approach ... Let's set an appointment today.

## OBJECTIONS FOR EXPIRED

### I DON'T WANT TO SELL ANYMORE.

If you'd have received an acceptable offer last week... would you have sold? ↘

(If yes), take an appointment.

(If no), use the following affirmation: If you would be absolutely sure that your home would sell, would you be ready to put it back on the market?

(If yes), take an appointment

(If no), figure out if it is an excuse or a reason

### THE MARKET IS NOT GOING WELL.

A) You're right, the market is slower compared to 3 years ago, but did you know that several houses did sell last month?

You would have liked your home to be part of them... right?

Allow me to visit you and to show you what I will do to make sure that your home will be one of those properties sold this month.

When will be the best time \_\_\_\_\_ or \_\_\_\_\_?

B) Don't tell me that your home did not sell because of the slow market. Instead, I will visit you, look at your home and understand why it did not sell, and also see what it will take to get your property sold this time...

When will be the best time \_\_\_\_\_ or \_\_\_\_\_?

### I ALREADY CHOSE AN BROKER

Can I ask you a question? (Yes)

Do you agree with me that your home is probably one of your biggest investment? (Yes)

Before you get yourself, tied up in a multi-month contract and for thousands of dollars... don't you think you owe it to yourself to get just one more opinion?

All I need is 15 minutes... let's set an appointment today.

## **I WILL USE THE SAME BROKER**

A) What reasons did your last brokers give you for not selling your house?

That's funny... while your broker was making excuses... I sold \_\_\_\_\_

homes... All I need is 15 minutes of your time... to show you how I'll do

it...

Which would be better \_\_\_\_\_ or \_\_\_\_\_?

B) Why do you think some brokers sell a lot of houses while others don't?

That's exactly why we need to get together... I'll show you exactly why I sold \_\_\_\_\_ homes while yours was still on the market. Let's set an appointment today.

C) (AGGRESSIVE RESPONSE) Are you familiar with the definition of insanity?

Doing the same thing over and over but each time expecting a

different result... Your home didn't sell the first time did it?

D) Can I ask you a question?

If you hired a lawyer to represent and protect you in court and this lawyer lost the case... would you use his services again?

**If no** So let's do the right thing and schedule an appointment so you can be absolutely sure you will be represented in your best interest.

Which would be better \_\_\_\_\_ or \_\_\_\_\_?

E) (Name) ... I sold \_\_\_\_\_ homes while yours was on the market... Do you want to sell your home? (Yes)

Then you need a different approach... Let's do the right thing and schedule an

appointment. When will be the best time \_\_\_\_\_ or \_\_\_\_\_?

## GUIDELINES WHEN HANDLING FSBO'S

FSBO is a constant source of business for anybody that wants to work and close deals.

- 1) FSBO always gives us the impression that they are really lacking the motivation to sell.
- 2) FSBO will list with the broker who can show them and convince them that there is value in paying a commission.
- 3) Remember to focus on how you can be of service to the seller.

A great broker is a problem solver, how do you deal with?

- a) A lack of exposure to quality buyers;
- b) Unqualified buyer;
- c) Bargain hunters;
- d) Lack of negotiating skills;
- e) Potential legal liability.

## FOR SALE BY OWNER (FSBO) - SCRIPT

Always ask for two Yes's

1<sup>st</sup> yes: Hello, I'm calling for the home on sale, is it still available? YES

2<sup>nd</sup> yes: Am I speaking to the owner? YES

Hi, this is \_\_\_\_\_ with Royal LePage du Quartier and I'm calling:

Option 1: to see how I can help you?

Option 2: I work in the area with buyers and sellers so I had some quick questions to ask you?

Option 3: To see how I can help you get your home sold?

1. If you sold this home... where would you go next? (**Repeat the answer**) That's exciting!
2. **How soon do you have to be there?** (3 months) Fantastic!
3. **How would you rate your motivation to move...** on a scale of 1 to 10? (5) Good for you!
4. What methods are you using for marketing your home? (DuProprio, advertising) That's great!
5. **How did you determine your sales price?** (Other brokers) Fantastic!
6. Are you open to adjust your price down when working with a buyer? (If reasonable) Terrific!  
7. **Why did you decide to sell yourself...** rather than list with a real estate broker? (Save the commission) Great!
8. If you were to list... which broker would you list with? (No one in mind) Fantastic!

**If he gives a name, repeat it**

How did you happen to pick that broker? ( ) Good for you! 

9. If you were to list... what would you expect the broker to do... to get your home sold? ( ) That's great!
10. How much time will you take... before you will consider... interviewing the right broker for the job of selling your home? ( ) Excellent!
11. What has to happen... before you will consider... hiring a powerful broker like myself... for the job of selling your home? ( ) Perfect!
12. Are you familiar with the techniques I use to sell homes? ( ) You're kidding! 
13. What would be the best time to show you...? Today or tomorrow at 5:00 pm?

## OBJECTIONS FOR FSBO - SCRIPT

### IF I SELL WITH AN BROKER, I WILL USE X

Did you choose that broker because you were 100% convinced that they could sell your home or were you just a little frustrated with the process? **(Repeat the answer)** Perfect!

To make sure that you are 100% convinced you are doing the right thing ... When will be the best time \_\_\_\_\_ or \_\_\_\_\_?

### I'LL GIVE YOU X IF YOU BRING ME A BUYER

Do you know how many homes the average broker sells in this area? **(Repeat the answer)**

OK... it's about 4!

Do you know what the average commission is? **(Repeat the answer)** It's about 5,000\$

If you made (20,000\$) a year, would you say your mindset is one of prosperity or desperation? **(Repeat the answer)** Excellent!

If you were desperate and someone offered you 3% to bring them a buyer, what would you say? **(Repeat the answer)** Perfect!

Have you had any brokers agree to your offer? **(Repeat the answer)** Excellent

Now imagine you are that desperate broker... and you have a qualified buyer in your car... And this buyer represents 25% of your total income for the year... Are you going to bring that buyer to an unsecured property like yours... where the potential for lawsuits is 2-3 times higher... and you'll have to do all the work. **or...**

Would you rather bring that buyer to a secured property... where you and another broker can work together... to guarantee you get paid...?

If you were a desperate broker... which would you do? **(Repeat the answer)** Exactly!

I can't tell you how many times other brokers have asked me to pretend to be a buyer for a For Sale by Owner they were prospecting... Let's set an appointment.

When will be the best time \_\_\_\_\_ or \_\_\_\_\_?

## **I HAVE TIME, OR I'M NOT IN A HURRY**

Our company sold 6 properties this weekend ... How much money have you already lost in time spent? **(Repeat the answer)** Exactly!

Did you know that the market is no longer appreciating? With each week you are gambling thousands of dollars if the market slides backwards... If I could get you the price you wanted in the next thirty days... would you list with me now? Let's set an appointment today.

When will be the best time \_\_\_\_\_ or \_\_\_\_\_?

## **I WANT TO SAVE THE COMMISSION OR I WANT TO HAVE THE MAXIMUM**

A) If I can show you how I will get you 8% more money than you can... selling it on your own... Only a fool would pass that up ... right? All I need is 15 minutes to show you how I do that...

When will be the best time \_\_\_\_\_ or \_\_\_\_\_? B)

1. What kind of buyers looks at For Sale By Owners? **(Repeat the answer)** Ok!
2. Why wouldn't a buyer just work with a broker? **(Repeat the answer)** I See!
3. Is it not true that brokers have access to 99% of the homes listed for sale? **(Repeat the answer)** hmm... Ok!
4. Then why wouldn't a buyer simply work with a broker? **(Repeat the answer)** Ok!
5. Buyers that are looking at your home... can't work with a broker... can I explain? **(Repeat the answer)** hmm... Ok!

Brokers do their best to work with buyers that are qualified and realistic ... Can I tell you who is looking at your home? **(Repeat the answer)** Thank you!

Buyers that don't qualify for a conventional loan and those that are looking for a special deal to help them get into a house... are you prepared to help finance the home for a buyer or make a special arrangement?

The second kind of buyer looking at your home is an investor ... preying on For Sale By Owners

... who are frustrated with the process ... that they can take advantage of ... to get a deal ... Have you received any ridiculous verbal low-ball offers?

Let's set an appointment today ... so I can show you how I will expose your property to buyers with the money... and motivation ... to make a full price offer... Let's set an appointment today. When will be the best time \_\_\_\_\_ or \_\_\_\_\_?

## POWERFUL CLOSES FOR FSBO

1. Did you choose that broker because you were 100% convinced that they could sell your home or were you just a little frustrated with the process? To make sure that you are 100% convinced you are doing the right thing ... I can come by tonight at \_\_\_\_\_  
or \_\_\_\_\_?

2. Do you know how many homes the average broker sells in this area? (Four!)

Do you know what the average commission is?( \$5,000)

If you made (\$20,000) a year, would you say your mindset is one of prosperity or desperation?

If you were desperate and someone offered you 3% to bring them a buyer, what would you say?

Have you had any broker s agree to your offer?

Now imagine you are that desperate broker ... and you have a buyer in your car ... (who represents? of your total income for the year) ... Are you going to bring that buyer to an unsecured property like yours ... where the potential for lawsuits is 2-3 times higher ... and you'll have to do all the work ... or would you rather bring that buyer to a secured property ... where you and another broker can work together ... to guarantee you get paid... If you were a desperate broker ... which would you do?

I can't tell you how many times other brokers have asked me to pretend to be a buyer for a For Sale By Owner they were prospecting...

Let's set an appointment today.

3. If I can show you, how I will get you 8% more money than you can ... selling it on your own ... Only a fool would pass that up ... right?

All I need is 15 minutes to show you how I do that ... Which is better for you \_ or \_\_\_\_\_

## POWERFUL PROSPECTING CLOSES - SCRIPT

1. If you could get what you wanted for this home now ... would you put your home on the market today? Then let's set an appointment today.  
Which is better for you ... \_\_\_\_\_ or \_\_\_\_\_?
2. If I could get you top dollar for your property in the next 30 days, would you list your home with me? Let's set an appointment today.  
Which is better for you ... \_\_\_\_\_ or \_\_\_\_\_?
3. If you felt absolutely confident ... that you could sell your home now ... would you sell it? Let's meet so I can show you how confident I am ... that I can sell it for you now!  
Which is better for you ... \_\_\_\_\_ or \_\_\_\_\_?
4. You said you have to move to (place) by (time) ... right? Based on the time it takes to get a home on the market ... get it properly exposed to the public ... and sell it ... we need to get together as soon as possible. So, let's set an appointment today.  
Which is better for you ... \_\_\_\_\_ or \_\_\_\_\_?
5. (Name) I wouldn't be doing my job if I didn't ask you one more time for an appointment ... I've learned over the years that ... if I don't ... you might end up with a mediocre broker and lose money ... You don't want to lose money on the sale of your home ... do you? I can drop by at (time) or would (time) be better?  
Which is better for you ... \_\_\_\_\_ or \_\_\_\_\_?
6. It will only take me 15 minutes to show you how I get top dollar for the homes that I sell ... It would be worth 15 minutes of your time ... to be absolutely sure ... you were going to receive the most money for your home ... you want to net the most money possible ... right? Let's set an appointment today.  
Which is better for you ... \_\_\_\_\_ or \_\_\_\_\_?
7. If you had a proven plan for getting your home sold for top dollar ... would you use it? Let's get together ... and I'll show you that plan...  
Which is better for you ... \_\_\_\_\_ or \_\_\_\_\_?

## TODAY'S INSIGHTS

<b>2%</b>	OF SALES ARE MADE ON THE <b>FIRST</b> CONTACT
<b>3%</b>	OF SALES ARE MADE ON THE <b>SECOND</b> CONTACT
<b>5%</b>	OF SALES ARE MADE ON THE <b>THIRD</b> CONTACT
<b>10%</b>	OF SALES ARE MADE ON THE <b>FOURTH</b> CONTACT
<b>80%</b>	OF SALES ARE MADE ON THE <b>FIFTH TO TWELFTH</b> CONTACT
<b>48%</b>	OF SALES PEOPLE NEVER FOLLOW UP
<b>25%</b>	OF SALES PEOPLE STOP AFTER THE 2 <sup>ND</sup> CONTACT
<b>12%</b>	OF SALESPEOPLE MAKE MORE THAN THREE CONTACTS

## EFFECTIVE LEAD FOLLOW UP "IT'S 75% OF THE GAME"

- \*We ALL know we have to do it.
- \*Remember selling is a numbers game
- \*The key to quality leads is their motivation to do something.
- \*The purpose of a leads is to turn him into an appointment

### LEAD FOLLOW UP SCRIPTS

- 1) Call them all
- 2) They won't all be motivated
- 3) Ask:" Do you still have to buy or sell a home?"

If yes: "Can we set an appointment to get the ball rolling?"

#### **WINNERS TIPS:**

- Only qualified and motivated people have value.
- Leads do not represent security, only a qualified & motivated person has value.
- Do not fool yourself, everybody has your lead. It's the first one who converts it or dumps it that wins.
- Don't ever protect your leads, over call them until you know there is no real motivation there.
- Every lead will give you a time to call them back. Cut that time in half.

## LEAD FOLLOW UP - SCRIPT

Hi \_\_\_\_\_ this is \_\_\_\_\_ with Royal LePage du Quartier. I'm calling with

2 questions...

When do you want to put your home on the market?

Or

How soon do you want to find... & buy your new home?

Can we start the process this week?

### **"Remember the 3, 3, 3, Concept"**

1. Only let the phone ring 3 times.
2. Only call a lead 3 times.
3. Only talk to a lead 3 times.

**\*\*\*\*Cold leads hide hot leads = your hot leads are buried behind the cold ones\*\*\*\***

## DIFFERENCE BETWEEN LEADS

1. Offline leads are attracted by yourself and your business:
  - More likely to be someone you know
  - Gave you their information directly
  - Reputation from people you know
  - Less informed on real estate and okay sharing that with you.
  - More leeway for response time in communication
  
2. Online leads are attracted by your marketing and communication of your unique value proposition:
  - EXPECT quick responses in communications
  - Most likely anonymous
  - Typically, more protective of their privacy
  - Usually from a targeted audience
  - Seeking information & has done research
  
3. Online leads expect:
  - A quick response (under 2 minutes)
  - Privacy and anonymous
  - Building trust
  - Want to stay in control
  - Consistent value being given to them

## LEAD MANAGEMENT

Leads may come from:

- Word of mouth
- Social media
- Print
- Lawn signs, business cards
- Brochures
- Realtor.ca, your website
- Classified signs
- Partnership websites with RLPDQ
- Blogs, SEO, SEM
- Online lead generation
- Current clients during the transaction

## **ONLINE LEAD MANAGEMENT**

**Contacting leads:** Always contact the lead by the lead information that they provided you.

- Thank them for contacting you
- Explain where you got the information
- Provide the information that they have asked for
- Reassure them that you respect their privacy
- Include a call to action
- Insert a complete email signature with all your information

**Drip Campaign:** With rlpSPHERE you have the ability to create a lead nurturing campaign that will automate a customized drip campaign to all your customers based on your lead type.

**These campaigns allow you to:**

- Build awareness
- Position yourself as the expert
- Educate and inform

This is a great way to reach a large audience efficiently at a low cost.

**In your drip campaigns you can:**

- Target your audience (buyers, sellers, investors, COI, JL/JS, FSBO, & newsletters)
- Create and curate your own content
- Determine the frequency
- Monitor and adjust as needed

**Tracking your campaign:**

**You can track your opening rate of your campaign on your own through rlpSPHERE.**

**The average open rate for real estate emails is 18.48%**

- Statistic provided by Inman news & Royal LePage Canada

## QUALIFYING ONLINE LEADS

Online leads are typically one step further from making a transaction.

Using the prequalification script is crucial for you to not waste your time.

Questions that can funnel you into the prequalification script are questions like:

- When you think you want to sell or buy?
- Are you currently working with a realtor?
- What type of home are you looking for?
- What is your price point and are you pre-approved?
- Do you need to sell a home before buying?
- Do you presently live in the (town)?

## ONLINE LEADS CLOSE RATE

Brokers with a **STRONG LEAD MANAGEMENT SYSTEM** close between **4%-10%**  
Average online close rate in real estate is **1%**

### It is so important to track your numbers

Contacts to leads



Leads to appointment



Appointment to contracts



Contracts to closes



Commission earned



Overall cost

## PRE-QUALIFICATION I - SCRIPT

Before I come out ... there are a number of questions I need to ask you ... OK?

1. If what I say makes sense ... and you feel comfortable and confident that I can... sell your home... are you planning to list your home with me when I come out on \_\_\_\_\_? **(Repeat the answer)** Perfect!
2. Are you planning to interview more than one broker for the job of selling your home? **(Repeat the answer)** That's good!
3. Tell me again ... where are you moving to? **(Repeat the answer)** Wonderful!
4. How soon do you have to be there? **(Repeat the answer)** Excellent!
5. When I see you ... how much do you want to list your home for? **(Repeat the answer)** OK!

### **ONLY IF HE DOESN'T TELLS YOU:**

As a professional real estate broker, I study homes and prices every day, therefore I assume you'll list with me ... at a price that will cause your home to sell ... correct? So ... what price won't you go below? **(Repeat the answer)** Perfect!

1. How much do you owe on the property? **(Repeat the answer)** Excellent!
2. Have you ever thought about selling it yourself? (No) Perfect! (Yes) Fascinating!
3. Will you help finance the home for the buyer ... or do you want your cash out? **(Repeat the answer)** Wonderful!
4. Would you please describe your home for me?
5. I'll be sending over a package of information ... will you take a few moments and review it?
6. Do you have any questions before I arrive? (No) Super! (Yes) what are they?
7. So you know ... our meeting should only take between five and twenty-five minutes... is that OK? I'll look forward to seeing you on \_\_\_\_\_ at \_\_\_\_\_.

**Note:** If the price is more than 10% higher than your evaluation, move to Prequal II (next page)

## PRE-QUALIFICATION II - SCRIPT

When I called you and asked you, how much do you want for your home... You told me \_\_\_\_\_\$... right?

After my research, I've discovered homes, similar to yours, are selling for maximum of \_\_\_\_\_\$. So, I wanted to call you to ask if you did some additions or maybe major renovations to the house that could explain the difference in the price.

When we put your home for sale and most of the buyers would pay is \_\_\_\_\_?  
Would you still sell your home?

## **18 POINTS OF ACTION PLAN – SELLER**

### **My objectives are the following:**

1. To assist in getting as many qualified buyers as possible into your home until it is sold.
2. To communicate to you, weekly, the results of our activities.
3. To assist you in negotiating the highest dollar value... between you and the buyer.

### **The following are steps I Take to Get a Home Sold... the “Proactive Approach:”**

1. Submit your home to our local Multiple Listing Service.
2. Price your home competitively... to open the market vs. narrowing the market.
3. Promote your home at the company sales meeting. We currently have \_ brokers
4. Develop a list of features of your home for the brokers to use with their potential buyers.
5. Email a features sheet to the top \_\_ brokers in the marketplace for their potential buyers and mentioning to them their commission if they bring us an offer.
6. Present the property at its best by taking photos by a professional photographer and suggest and advise as to any changes you may want to make in your property to make it more saleable.
7. Constantly update you as to any changes in the marketplace.
8. Prospect \_\_\_\_\_ hours per day and talk to \_\_\_\_\_ people per day looking for potential buyers.
9. Contact, over the next seven days... my buyer leads, Center of Influence, and Past Clients for their referrals and prospective buyers.
10. Add additional exposure through a professional sign and lock-box.
11. Whenever possible, pre-qualify the prospective buyers.
12. Keep you aware of the various methods of financing that a buyer might want to use.
13. When possible, have the cooperating broker in the area tour your home.

14. Follow-up on the salespeople who have shown your home... for their feedback and response.
15. Assist you in arranging interim financing... if necessary.
16. Represent you on all offer presentations... to assist you in negotiating the best possible price and terms.
17. Handle all the follow-up upon a contract being accepted... all mortgage, title, and other closing procedures.
18. Deliver your check at closing.

## GUIDELINES WHEN SETTING APPOINTMENTS

- I must understand the only way to get paid is to go an appointment all the time
- We have to do everything possible to remove any and all fears about going on presentation.
- How many appointments would you like to go per month?
- Setting 1 to 3 appointments per week is 90% mind, 5% who you talk too and 5% what you say.
- "They are home, they're ready, they really want to sell!" are the words that must go on in your mind.
- I need to create a personal office environment where prospecting and going on an appointment is my primary focus.
- If we have leads and were not consistently calling for an appointment, we are simply not doing our job.
- Almost every expired listing is relisted is 2 weeks; will it be you or someone else?
- The greatest marketing item you can put on your listing is the right price;
- Without a script you get a lot more rejection;
- People don't want to hire a passive or soft broker;

## LISTING PROGRESS WINNER TIPS

- 1) Start every day at 0
- 2) To list and sale real estate in high volume, raise your level of enthusiasm
- 3) Starting at this moment, forget your past negative experience in real estate as they do not enhance your chances of succeeding.
- 4) Exercise blind faith every day
- 5) Ask referrals every week to your present clients, share your goals with them when you sign the contract.
- 6) The goal is to do such a good job so you will refer me to anyone that wants to buy or sell. Would you do that?

## HOW DO YOU STAY ON TRACK?

1. Find 4 or 5 accountability partners: **Don't let yourself off the hook.**

2. Once a month do the following:

\*An ultimate prospecting day (join a group at the office)

\*Participate in a Money Monday; (ask about these, we have them often)

\*A strong expire day; (participate in our monthly blitzes)

\*A strong FSBO day; (participate in our monthly blitzes)

\*A price reduction day. (participate in our monthly blitzes)

**Accept that during the next 12 months I will be doing a lot of things that make me uncomfortable but will make me more productive.**

## ONE MINUTE LISTING PRESENTATION - SCRIPT

Hi ... thanks again for having me over ... I'm excited about getting your home on the market ... and getting it sold ...

Do you mind if I take a quick look at your home?

I wrote down three ... real important questions for you...

**(show the numbers with your fingers)**

1. Do you absolutely have to sell your home? ( ) Fantastic!

**(positively nod your head)**

2. Will you price your home to sell **(positively nod your head)** or do you want to keep it on the market for a long period of time **(negatively nod your head)?** ( )

Great!

3. Do you **(point to the sellers)** ... want me **(point to yourself and positively nod your head)**... to handle the sale for you? ( ) Excellent!

***Only close for the signature at the end of the One-Minute Presentation when you have qualified and know the following:***

1. ***They know you.***
2. ***They want to hire you.***
3. ***They will list at your price.***

All we need to do now is simply ... sign the contract **(point to the contract)**... so I can help you get what you want **(point to the sellers)**... in the time you want ... won't that be great?

## LISTING PRESENTATION - SCRIPT

Hi ... thanks again for having me over ... I'm excited about getting your home on the market ... and getting it sold ...

Do you mind if I take a quick look at your home through the eyes of a buyer?

I wrote down three ... real important questions for you...

**(show the numbers with your fingers)**

1. Do you absolutely have to sell your home? ( ) Fantastic! **(positively nod your head)**
2. Will you price your home to sell **(positively nod your head)** or do you want to keep it on the market for a long period of time **(negatively nod your head)**? ( ) Great!
3. Do you **(point to the sellers)**... want me **(point to yourself and positively nod your head)**... to handle the sale for you? ( ) Excellent!

Only close for the signature at the end of the One-Minute Presentation when you have qualified and know the following:

1. They know you.
2. They want to hire you.
3. They will list at your price.

All we need to do now is simply ... sign the contract **(point to the contract)**... so I can help you get what you want **(point to the sellers)**... in the time you want ... won't that be great?

4. (Name) at the end of my presentation tonight ...one ...of three things will happen **(show the numbers with your hand)**...

1. ...You'll have the opportunity to **(point the sellers)**... list your home with me **(point to yourself and positively nod your head)**... or...

2. ...You'll decide not to **(negatively nod your head)**... list your home with me **(point yourself and positively nod your head)**... or

3. ... I'll decide not to take your listing ... anyone is fine. **(show detachment with your hands)**...

## Customer: Why you do not want to list our house?

4. **A:** If I see that the price you will prevent me to help you achieve your goal to sell...
5. Let's quickly take a moment and review the questions I asked you over the phone...

### **R. If I see that we do not agree on the price we set to sell your home.**

- A) You said you were moving to \_\_\_\_\_ right?
- B) You said you were moving because \_\_\_\_\_?
- C) You said you had to be there by \_\_\_\_\_ ... correct?
- D) You would like to price your home at \_\_\_\_\_ ... right?
- E) And ... you said you owe \_\_\_\_\_ ... is that right?
- F) Now ... you weren't planning on selling it yourself, were you?  
**(negatively nod your head)...** Terrific!

### **If the seller says yes, you do not answer the objection and pass on to the next question**

- G) You did (did not) want your money out ... correct? Wonderful!

6. Now ... there are only two issues we have to look at tonight ... number one

**(show the numbers with your hand)...** your motivations to **(point the sellers)...** sell this home me **(point to yourself and positively nod your head)...** and... number two **(show the numbers with your hand)...** the price we set on your home **(point the contract)...**

7. I've prepared what we call a Comparative Market Analysis ... There are two parts to this research...

Part one **(show the numbers with your hand)...** we call **(laughing)...** fantasyland... what homeowners list homes for **(point the sellers)...** part two **(Show the numbers with your hand)...** we call... reality **(point the contract and positively nod your head)...** what real estate brokers list and sell homes for ... We're going to have to ... decide tonight... where you're going to spend your time **(show the contract with an open hand)...**

8. The purpose of the Comparative Market Analysis ... is to determine the value of your home... in the eyes of a buyer... Do you know how buyers determine value? Whatever the answer is, say exactly.

9. Buyers determine value by comparison shopping. They look at the price of your home based on its features and benefits, and compare it with the features and

benefits of similar homes that have sold recently or are currently on the market...  
Does that make sense?

10. For example ... if you were going to purchase a new car ... and one dealership had a car for \$50,000  
... and another dealership had the same car for \$50,000 ... but ... it had a CD player and fancy rims  
... Which car would be more valuable? ( ) Why? ( ) Exactly
11. What if the first dealership ... put the car with NO CD player and rims ... on sale for \$40,000 ... Which would be a better value then? ( ) why? ( ) Exactly, you will use the money to do whatever you want with it right?
12. So ... you can see ... that if you want to increase value:
  - A) Lower the price (**bring your hand down**)... or ...
  - B) Have more features and benefits ... for the same price  
**(make an equal sign with your hand)**... Does that make sense? ( ) Good!
13. So... unless you are planning to add more features and benefits to your home  
**(Negatively nod your head)**... Are you? ... (No...) price is the only issue... Can I show you what I mean?

**If the house is renovated, I say: "It is very good that you've held it to NORMAL requirement.**

- A) This home is just like yours ...
- B) How many bedrooms?
- C) How many baths?
- D) How many square feet?
- E) Do you know this neighborhood?
- F) Have you seen this house?

**NEVER answer for them based on the features and benefits of the home tell them**

1. Your house is better
2. This house is a little better than yours
3. This house is very similar to yours (Justify why you said that by comparing their features and benefits)
- G) What price are they asking?
- H) Look how long it's been on the market?
- I) You need to be in \_\_\_\_ by \_\_\_\_\_ ... right?
14. What price do you feel we should use ... to create value in the eyes of the buyer ...

and get someone to decide to buy your home versus the competition?

**Give them the CMA in their hands.**

**If the price is not what you suggest, then go to Number 15, if not 16**

15. Now that you've seen these prices ... I'm going to recommend a price of \$  
... will you **(name of the sellers)**... list your home with me **(point to yourself and positively nod your head)**... for that price tonight?
16. All we need to do now is simply ... sign the contract ... so I can help you get what you want ... in the time you want ... won't that be great? won't that be great? If they give you a price objection
17. **(Name of the Seller)** what price do you absolutely have to have? ( ) Ouch!
18. Based on that... there are a couple of real important questions I need to ask you...
19. Specifically... why do you feel your home is worth **(Say it as an exclamation)** \$ \_\_\_\_\_  
more than your neighbor's?
20. **(Name of the Seller)** in today's market place ... that means you've simply brought your home up to selling standard ... right?
21. All homes need **(name the renovations or information to question 20 ... roof, wood flooring, renovations...)** \_\_\_\_\_  
... right?
22. Let me ask you a question... If a buyer wants to buy your home... but... they plan to get rid of **(name the renovations or information to question 20 ... roof, wood flooring, renovations...)** \_\_\_\_\_  
... the moment they buy your home...how much is it worth then? ( ) Exactly!
23. Did you add that to your home for the next buyer ... or ... for your own enjoyment?
24. Let's say we sold your home and put on a buyer's hat. If you were purchasing a home ... and two similar homes were for sale ... one for **(His asking price)** \$  
... and one for **(your suggested price)** \$ \_\_\_\_\_... HONESTLY  
which would you, buy?
25. Wouldn't you want to use the extra \$ \_ ... to do what you wanted to the home.
26. Don't you think most buyers would feel just like you? Of course, they would.
27. That's why ... I'm going to recommend ... a price of \$ \_... based on what we know ...  
do you want to ... list your home ... for that price **tonight (point the contract and positively node you head)?**

All we need to do now is simply ... sign the contract **(point to the contract)** ... so, I can help you get what you want **(point to the sellers)** ... in the time you want ... won't that be great?

## POWERFUL CLOSERS FOR LISTING PRESENTATION

1. To give your property maximum exposure ... I am going to recommend we get a lockbox on the property right away ... a sign in the front yard ... and of course ...we'll get it on the internet as fast as possible ... Now ... when would you like us to come by with the sign and lockbox? Sign the contract.
2. Do you feel I can sell your home? Sign the contract.
3. Is there anything else stopping you from listing your home with me tonight? Sign the contract.
4. As a professional service ... and to start our relationship ... I'll call the brokers you still have appointments with ... and cancel the appointments for you ... Would you like to know what I'm going to say?

"They thought you were terrific ... They wanted to give you a chance but ... I convinced them to ... list with me tonight! If you have any buyers ... go ahead and bring them by ... the lockbox will be on the door tomorrow morning!"

Let's make a list of who I need to call.

5. Mr. and Mrs. Seller ... Based on your time frame ... what you want for your home ...and the marketing and exposure you need ... I'm the right person for the job ... Put me to work for you right now ... Sign the contract.
6. Have you noticed that all Realtors say basically the same thing? Let me show you how I separate myself from my competition ... (Show track record)  
(Name)... I sell \_\_\_\_ homes per year while my competitors average \_\_\_\_ per year ... If you were going to hire a doctor to perform surgery ... would you hire someone who does it now and then ... or ... the doctor who's done it day in and day out for years? Why?  
I agree! Go ahead and sign the contract.
7. When would you like to receive your first offer? All we need to do now is simply ... sign the contract ... so I can help you get what you want in the time you want ... won't that be great?

## POWERFUL PRICING CLOSES PRESENTATION - SCRIPT

If I had a Cadillac that was worth \$15,000 ... and I was advertising it for \$25,000 ... under what conditions would it sell?

A) Only if there were no other Cadillac's available ... right?

B) Or... if there was something incredibly unique ... that could be valued as being worth \$10,000 more than a normal Cadillac ... does that make sense?

Have I shown you other homes on the market similar to yours? So buyers have other options ... don't they?

So the only issue is... Are your extras so incredible and unique... that someone would be willing to pay \$\_\_ more... when they could buy the one down the street and upgrade it to their own personal taste... for the same money ... Does that make sense?

Did you buy this home with all the extras? ... Or did you add them for your own comfort and enjoyment?

Based on that ... what price is the obvious choice?

I'd rather receive 10 offers and give us the power to negotiate ... than list at your price ... and not receive any offers at all ... (Name) ... let's start tonight at go ahead and sign the contract.

I'll put the home on the market ... at that price ... for the next two weeks as an experiment.....

If we have lots of showings and no offers... the market is telling us it's priced too high... and we will adjust only as little as 5%... If we have no showings and no offers ..... then the market is telling us this price is way too high.

.....  
and we will adjust only as little as 10%.

## 40 REAL ESTATE OBJECTIONS HANDLED

1. **“If I list my home with you and buy my next home from you, will you cut your commission?”**

“You know, I can appreciate that, and I want to be up front with you and say NO, I will not cut my commissions, and for one very simple reason”.

“As a professional my time has a certain value and I only work with people, like you, that realize the value of my service....and before you say anything, think about this...

“If a broker is willing to cut his or her commission, just like that, how well do you think they will hold up when it comes to negotiating the best possible price for your home?”

I want to demonstrate, up front, how tough I am going to be for you...Therefore, cutting my commission is not an option...does that make sense?”

2. **“I have to keep my promise to the broker from which I originally bought the home.”**

“That’s great, I can appreciate your loyalty and that is a quality that I respect in people...so, I’m curious, let me ask you this...

“Has there ever been a time when you decided to buy something or do something... and a friend said, “Hey, no problem when you need help, I can do it” and in the end, because you didn’t check around, you really didn’t get what you wanted...Have you ever been there before?” (YES)

“Well, I think you might find that this time is just like that time, and with that in mind, I’m sure you can see the importance of having me over to give you a second opinion...that wouldn’t hurt anything, would it?”

3. **“I have seen this marketing plan from many different brokers.... what makes yours different?”**

I’d level shift... “You know what? You’re right! There are only a certain number of things any broker can do to get a home sold and I think the final decision is not based on what I do differently...

“I think the real issue is how you feel about the broker representing you...So tell me, what qualities are you looking for in a broker? Did you see how I shifted from “What do you do different”, to “What qualities are you looking for?”

### **Top Broker Alternative:**

“My results”!

4. **“Why is your price so much lower than the other brokers that we have talked to? ... I mean, they have comps that show higher prices than yours”?**

“It’s kind of confusing, isn’t it? I mean, you interview four brokers and you get four different prices ... right”? (Yes, why is that?)

“You are probably thinking why did this person come in with such a low price? Doesn’t he or she want to get our listing? Well, my answer is Yes and No.

“You see there is a very big difference in the way that I operate and the way that most brokers operate. Most brokers manipulate the computer to show figures that they think you want to hear. Why?

“Well, most brokers don’t do much or get much business. Getting your listing makes them feel like they are accomplishing something...

“Whereas, I, on the other hand, sell homes, non-stop, all day long. Do you want to know why?” (Sure)

“I tell nice people like you, the truth. Did you know that only \_\_% of the homes that are listed for sale actually sell?” (No, I didn’t know that)

“There’s a very simple reason, do you want to hear it?” (Yes)

Most brokers do not have many listings. Therefore, convincing you to list your home with them becomes very important.

“That’s why they’ll tell you whatever price they think you want to hear, even if they know six months from now, you will not be happy with them at all because no buyers will look at a house that is overpriced...Does that make sense?”

### **Top Broker Alternative:**

“My comps show the price I have indicated. I will take the listing if you will agree and sign an acknowledgement form tonight that you will reduce the listing to my price in 30 days. I would rather see you turn down 10 offers than never get one.”

### **Top Broker Alternative:**

“They emphasize listed prices. All I am concerned with is what is sold and has closed escrow. You wouldn’t want to base your price on erroneous info, would you?”

### **Top Broker Alternative:**

“There are two places you can price your home...You can list it where it sits or you can list it where it sells. Which is better for you?”

#### **5. “I’ll sell my home when the value goes up!”**

If a prospect has no reason to sell their house, then that is a condition. You can’t overcome conditions.

#### **6. “How much advertising will you do, because I want a lot of advertising?”**

“I understand that advertising is a concern...Are you familiar with the difference between passive and active marketing?” (No?)

“Passive marketing is basically sitting around with your fingers crossed waiting for a buyer to show up and buy your home...”

Passive marketing is holding open houses, sending out flyers and advertising in the newspaper...

“You see, these methods are passive and you can’t predict if they will work or not. Yet, brokers that don’t want to work at getting your home sold will insist that they have sold many homes this way...And do you know what?”

“I agree, you can get a home sold that way...But, you can’t guarantee it. Do you understand what I mean by passive, basically sitting around waiting to get your home sold?”

“Active marketing on the other hand is much more aggressive and very predictable.”

“I will be on the phone every single day and call 10, 25, and 50 even 100 people asking them if they would like to buy your home, if they know someone who would like to buy your home or if they would like to sell their house...

“Do you know why I ask them if they would like me to sell their house?” (Why)

“You see, the more signs I have out in the community, the more buyers that will call on those signs. The more buyer calls I get, the more people I can show your house to...

“Now, which way, passive or active do you think gets more homes sold?

“Would you like me to spend all my time and effort doing what is proven to get your home sold or would you like me to sit around with my fingers crossed hoping a buyer happens to call?”

### **Top Broker Alternative:**

“I advertise to the brokerage community; it has the qualified buyers for which we are looking.” (Passive vs. active etc.)

7. **“You’re too busy, you have so many listings, and we want someone that can give us the attention we deserve.”**

I’d level shift this one, I’d say...

“I can appreciate that and you probably haven’t had a chance to think about the advantage I have over my fellow brokers in town...

“You see, the more listings I have, the more signs I have on the street. The more signs I have on the street, the more calls I get from buyers...and, of course, most of those buyers don’t buy the house they call about and many of them will be very interested in our house.

“Can you see the advantage of listing with an broker that has 20-30 signs on the street working for you?”

### **Top Broker Alternative:**

“It’s funny you should say that...Benjamin Franklin said, “If you need something done, ask a busy person.”

8. **“I want to find a house before I put mine on the market.”**

“I agree, finding your new home is important and the unfortunate thing is...it may take as long as three months for your home to sell. Then it will take another two months to get all of the paper work done and, by that time, any home that you would have found would already be sold.

“Let’s get the listing agreement signed right now and get to work on getting your home sold tonight, so you don’t have to wait any longer than is necessary to get moved into your new home...sound good?”

**Top Broker Alternative:**

“I understand your concern about your new home. I’ve brought you a list of current listings that fit your need. Check these out and we will start looking. Once this house goes under contract, we will put a contract on your #1 choice – Close both homes the same day – One move for you! You are in good hands. I will take care of you.”

**Top Broker Alternative:**

“Terrific! Have you seen a home or are you ready to make an offer on one?” (No) “Great, let me go ahead and schedule a time with my lender and buyer/showing broker. They can handle that for you. Let’s go ahead and write up the contract now.”

9. **“You don’t handle homes in our price range.”**

I’d level shift...

“You’re right, I don’t sell a lot of homes in your price range and that’s exactly why I’m here tonight...

“I usually sell homes in lower price ranges and what I find is...after I sell my client’s homes, a great many of them move up to your price range, therefore, it only makes sense...that the next logical step for me is to start to sell your price range as well, considering I already have a relationship with many of the buyers that will be interested in your home...does that make sense?”

10. **“I need to net this amount in order to move, I have to be at my new job in 90 days, but I can’t afford to buy a new home if I take a loss.”**

“I can appreciate the position that you are in. Many people in our area are in the same position and you know...I’m curious. Has there ever been a time when you knew you were going to have to make a sacrifice?”

“I mean, you knew it was going to be tough and, in the end, after analyzing all of your options, you realized that there was only one thing to do...Put our head down, grit your teeth and go for it...”

“But you found that in the end, it all worked out. You made it through the tough times and life went on, maybe even better than before...”

“Have you ever been there before?” (Well, yes)

This time is just like that time...as you can see, the competitive market analysis shows that there is no way anyone is going to give you what you need to make this move...

“My question is this. Is it more important to get out from under this house, take the new job and work through the tough times or are you in a position to keep making mortgage payments on this house for a couple of years until property values go back up?” ...Help your prospects to see that they have probably been in tough places before and made it through...and this time is no different.

#### 11. **“If I have to sell at that price, then I will sell it myself.”**

“I can appreciate your frustration with the market place and I was wondering, what specifically causes you to believe that you can sell this home yourself, when less than \_\_\_% of the home listed for sale with Real Estate brokers are selling?” (I don’t know...but, I can’t afford to sell at that price)

Ah-ha! The real objection comes out! Now dig more, find out the true motivation and handle the objection the way I have already taught you.

#### **Top Broker’s Alternative:**

“No matter what you ask for, the homeowners are trying to save money by selling their homes themselves. I can create more competition through the brokerage community.” Here’s a derivative of the same one...

12. **“If we have to sell that low, we will sell it ourselves and pay 3% to the broker that sells it.”**

“I completely understand your point of view Mr. And Mrs. Seller and it sounds like you haven’t been involved in this kind of transaction in a while...can I tell you why?” (Sure!)

“Brokers work with buyers because it is easy. You show the house; the broker writes an offer and the broker on the listing side handles the next three months of legal paperwork trying to get the deal closed...Does that make sense?” (Yes)

“If you list it for sale yourself, who will follow up with the three months’ worth of legal paperwork...you? If so, what broker will want to risk the fact that you have never done it before?”

“Let me ask you this...If you were an broker, would you rather show homes that were listed with professional brokers that worked to get deals closed?”

“Would you rather show a home and keep your fingers crossed, hoping that you don’t get sued by the buyers because some legal aspect was overlooked by the homeowners and the transaction didn’t get done...Which would you rather do?”

“Do you see my point?” (Yes)

“Your idea sounds valid. It just doesn’t fit into today’s “lawsuit-happy” reality...I’m sorry. Are there any other questions I can answer before you sign the listing agreement?”

### **Top Broker’s Alternative:**

“That may sound good, but then nobody is pushing your property. If nobody pushes it, nobody shows it. If nobody shows it, then I guess it won’t sell.”

13. **“We don’t want to list at a price that will get it sold in one week.”**

First of all, why would you tell them that it was going to sell in a week, unless they told you they needed to be gone in a week?

The only reason you would get that objection is if you were getting overly egotistical and ambitious and bragging...I’ll sell your home in a week...

It is more important to listen to when they want to be gone and tell them that your price will get them there on time and maybe even a week or two sooner!

You created that objection yourself, so I’m not going to handle it.

## **Top Broker's Alternative:**

I'd rather turn down 10 offers than never get one...I'll work with you to get the right price for your home.

What about this one...

### **14. "We can always come down in price later."**

"You're right, and I think you need to take into account how homes get sold."

"You see, if we come out of the shoot with your home overpriced all of the brokers that show properties will instantly write you off as non-motivated sellers...Can I explain what that means from a broker's perspective?" (Sure)

"The higher a price is on a property, the less a seller needs to sell it...at least that's what the brokers believe...purely from their past experience..."

"Now, a non-motivated seller means, that even if you come down in price later, two things will happen.

Most brokers won't even realize your home has been reduced. Now, you might say, can't we send them a flyer telling them that it's been reduced? "Yes, we could send everyone a flyer telling them that the prices have been reduced, but brokers get 500 flyers a week and there is a good chance it will go unnoticed.

If they see that you had the home priced real high in the beginning that will tell them that you were kind of unrealistic when we listed the property, meaning that you didn't believe that what I was saying was true... "All brokers interpret this as trouble when it comes to getting the deal closed."

"Do you understand why? If we price it to sell right from the beginning, our odds of getting brokers to show it are much higher."

## **Top Brokers Alternative:**

"By the time the buyer for your home will have bought another. Do you want to lose that buyer?"

### **15. "We aren't quite ready yet; we need to finish a couple of projects around the house before we put it on the market."**

I would say..." I agree that making sure the house is up to par is important and you probably didn't realize how little effect it will have on getting your home sold...

"Let's get your home listed for sale, get some of the top brokers in town to show the house to prospective buyers and get their feedback..."

"The good news is you'll find that maybe only one or two of your projects actually need to get done.... if any at all..."

"It sure would be nice to not have to spend a dime to get out of this place...wouldn't it?" (Yes)

"Great, which would be better for you, tonight at six or 7:30?"

### **Top Broker's Alternative:**

"Great! Why don't we complete the paperwork now and while you are doing your projects, I'll get the flyer done and paperwork processed so when you are ready, I will be ready too! We'll show it in 2 weeks."

"How much money will you spend on those? You'll probably not make that money back. Let's just sell as is and save you the time and money, okay?"

### **16. "Will you cut your commissions, other brokers will?"**

"You know, you're right, there are a lot of desperate brokers out there and I'm a little concerned...can I tell you why?" (Yes)

"Do you own anything more valuable than this home?" (No) "Could you say that it is your most valuable possession?" (Yes)

"If a broker is so desperate that they are willing to broadcast the fact that they don't think they have any value as a Realtor, then I'm confused.

"Is that the type of person you want sitting across from the negotiating table trying to negotiate you a better price?"

"We are talking about a person who has already admitted that he or she doesn't even see value in himself or herself..."

"Is that the type of person you want to represent you in the most valuable transaction of your life?" (No)

“Good. If that was the case then I should not have even come over, considering I work 14 hours a day and my assistant works 8 hours a day to get your home sold and that’s very valuable...don’t you think?”

Here’s on for the top producers, I have to say something before I give it to you. The more conviction you have the less you will get objections like this.

In fact, this objection is purely a function of a weak presentation...If you sound hesitant; your prospect will begin looking for ways to exploit your weakness.

**I would interpret this objection as your prospect telling you...” I don’t think you have any value...so you better prove it to me.”**

**Top Broker’s Alternative:**

“They may feel they are worthless. If they will reduce their price at the listing table, what will they do at the negotiating table? I will be tough and professional on both my fee and your price, particularly at the negotiating table.”

**Top Broker’s Alternative:**

“Commissions aren’t negotiable with brokers that sell homes daily. They are only negotiable with realtors who don’t believe in the services that they offer. Now you told me you had to be gone in 90 days, right? You need a strong service broker that sells homes, right?”  
Here it is...

**17. “It seems like 7% should be enough to cover your expenses without paying an additional \$250 transaction fee.”**

I would level shift from money to peace of mind...I’d say...

“I can understand your concern. It is a lot of money...so, I want you to look at it this way...Don’t look at the money. It’s really the peace of mind you will experience when you use my service...

“Unfortunately, most brokers don’t run their business like a business.

“That means they don’t have all the support necessary to guarantee your home will sell...and what is even more important than that is having staff necessary to get the deal closed.

“Did you know that only \_\_\_\_% of the homes listed for sale actually sell?” (No)

“Well, even worse is this, did you know that only \_\_\_% of the homes that get offers actually end up closing?” (No)

“The reason you are going to pay me more is simple. Every house I list for sale sells, and my staff gets them closed so you walk away with a nice big check in your hand...

I mean, that’s what you want isn’t it?”

**Top Broker’s Alternative:**

“I have a licensed specialist who does nothing but track your transaction on a daily basis. You can lose more than \$250 by not having someone watching your deal daily. One broker can’t do it all, it’s impossible.”

**Top Broker’s Alternative:**

“I understand. Remember I get 3% of the 7%, which I split with my company – then I take off for my expenses. The transaction coordinator is an insurance policy that your home will close escrow, but if you’d rather take a chance...”

**Top Broker’s Alternative:**

“When you get a loan you pay points and a processing fee. It’s the same thing. Isn’t it worth \$250 to have me and my six assistants working for you?”  
Here’s one on the list that is pretty hard...

18. **“Why don’t you advertise? Everyone else we talk to says they do the same things as you plus they advertise.”**

I’d say...” Obviously that is a valid concern and I’m glad you brought it up...You see, I want you to realize that if a broker tells you that he or she does the things that I say I’m going to do, which is to...

“Actively prospect daily every single day to get your home sold...

“Then he or she is more than likely stretching the truth a little. Can I tell you why I think that?”  
(Sure)

“Brokers that advertise a lot don’t want to work. So, what these individuals will tell you is that they actively prospect every day to impress you...

“But, let me ask you a question...” If you could sell a home without spending 50% of your money...would you?” (Yes)

“I mean, all smart business people would...wouldn't they?” (Yes)

“Either they are not smart, or they aren't telling you the whole truth...does that make sense?”

Here's another one on the list...

19. **“You don't hold open houses...Why?”**

I would say exactly the same thing I said about advertising and talk about passive versus active marketing.

Here's one...you were guaranteed the last interview and after all is said and done, they say....

20. **“We still need to interview one more broker.” (Even after they promised you would be last)**

Okay? First of all...that is not the real objection...they are just saying to you...

“We don't see why we should pay you money to sell our home...that's why you should leave.”

So, what we need to do is flush out the real objection.

Use the “What specifically causes you to believe” but, only if you are in good rapport, otherwise it might be a little too strong...

For a less direct version that will still flush out the real objection try something like this...

“You know...I can appreciate the fact that you want another opinion, and the fact that I was told that I would be the last broker interviewed only tells me one thing?

“Do you want to know what it is?” (Yes)

“Somewhere, somehow, I have not completely convinced you that I can sell your home.

So, tell me...

“What is it, specifically, that is stopping you from signing the listing contract with me tonight?”

Now, you're going to get the real objection and you can use one of the patterns I taught you to handle it...

### **Top Broker Alternative:**

"I can appreciate that before we met today that you set up another appointment with another realtor. I'm sure you will agree that my qualifications will be tough to beat. I'll be happy to call the other broker, cancel your appointment and it will be one less delay in getting your home sold."

### **Top Broker's Alternative:**

"Brokers work together. I will call \_\_\_ and tell him/her your home is listed and they can bring their buyers anytime."

Here's another objection for those of you trying to convert your real estate business into a real business. This means you are asking your prospects to come into the office for appointments.

What if the person says...

21. **"It is important to us that you see our home, even though you don't think it will make a difference in price. We want you to see it. We will only meet with you at our home."**

The only time you get this one is if you are using the Mike Ferry "Appointments in the Office" strategy. Here's how I would handle it.

"I understand that seeing your home is important to you and that's why I'm willing to make an exception for you...under one condition..."

"If I decide to come over to your house and I present something that makes sense to you and you understand exactly how I'm going to get your home sold, and you feel comfortable with it...are you going to list your home for sales with me at that point?"

If the answer is yes, go!

If the answer is maybe, then you need to decide what you want to do.

### **Top Broker's Alternative:**

"Why don't I come by on my way to the office tomorrow morning, I'll look at it then, and see you here at 5:00 p.m. tomorrow night. That way I can show you our office set-up?"

### **Top Broker's Alternative:**

"I will see your home once it's listed. You see I spend all my time out in the field looking for buyers to sell my listings. So, when your home is listed, I will be doing the same thing."

What if they say this one...

22. **"We want to have an exclusion in the listing contract in case our company, friend or neighbor wants to buy it."**

I'd say...

"I agree that it's important to be thorough when we are filling out this contract and let me ask you this..."

"Why haven't you already sold the home to your company, friend or neighbor?"

(No one has made us an offer)

"Your personal marketing hasn't worked and that's why you're hiring me...is that right?"

(That's right)

"So, I'm curious as to why I should waive my commission. If my marketing works well enough to convince your company, friend or neighbor to buy it...isn't that what you are paying me for in the first place?"

"Aren't you hiring me to let the public know your home is for sale and convince people that they should buy it?"

"So, why would I cut my commission if my marketing works?"

### **Top Broker's Alternative:**

"You have 24 hours to let them know you're listed. Call them. They do or they don't."

23. **"We want to compare what you are saying to other Realtors"**

I'd use the what specifically pattern.

"Great! I think that is one of the best things that you could do and before I go...Tell me, what is it specifically that is stopping you from picking up that pen and signing your home with me?"

(We're just a little shocked by the price)

“Hey, I understand and let me ask you this...If I can help you to realize that your home will not sell for a dollar more than what I have told you...If you felt completely satisfied that it was true...would you still want to waste your valuable time talking to another Realtor or would you just list with me tonight?” (Well, I guess if we felt comfortable, we would list with you tonight)  
“Great!”

Then simply go back through the CMA and convince them. Next one on the list...

#### 24. **“Why should we choose you?”**

The only way to answer this one is to know what makes you different from other brokers. Since that is different with every broker...I’ll leave that one up to you.

Next one on the list...

#### 25. **“We want to think it over”**

I would force them to make the general more specific.

“I can appreciate that, making a logical decision is important...so tell me, what is it specifically that you’re going to have to think over?”

Now, they will give you the real hidden objection and you can handle it using the patterns you have already learned.

Next one on the list...

#### 26. **An expired listing says “The last broker never showed our home himself and neither did anyone else from his office.”**

“Did they promise you that they would be showing your home non-stop?” (Yes) “Well then, I can appreciate what you’re telling me...you see I promise you I will not be showing your home! Do you want to know why?” (Yes)

“The brokers in my office are not part of the top 100 brokers in the area that sell 88% of the homes listed for sale.

“I’m curious...Did you want me marketing your property to the people that sell the homes or the brokers that just do okay?” (The brokers that sell the homes)

“That’s why I promise to market your home to the brokers that sell homes and not to the

brokers that don't...is that okay with you?" (Yes) "I thought so."

### **Top Broker's Alternative:**

"You're kidding!"

Next one on the list is from a FSBO...

27. **"We will only list with brokers that have brought clients by while we were selling on our own."**

"I can understand why you might think that is a smart thing to do...I mean it only seems logical...doesn't it?" (Yes)

"You're right, it does seem logical, unless you know how the real estate business works...can I let you in on a little secret?" (Sure)

"Well, there are two types of brokers...listing brokers and buyers' brokers. Of course, both listing and selling, but let me ask you this...

"You want to list your home for sale and get it sold, right?" (Right!)

"Then you want a broker that knows marketing...does that make sense?" (Yes)

"Brokers that take buyers to FSBO's aren't marketing brokers, they are buyers brokers ...They specialize in selling one-on-one."

"So, I'm curious, which do you think is going to get your home sold...A broker that tries to sell people one at a time or an broker that sells to the masses trying to pinpoint that one perfect buyer for your home?

"I'm sure no other broker even took the time to explain that to you...did they?" (No)

"Do you see why it makes sense to list with a broker like myself that spends all day marketing your property on a mass scale?"

Next one on the list is from a potential FSBO...

## 28. “We want to try selling it ourselves.”

“I totally understand the thought of trying to get a home sold yourself...I mean, let’s face it...saving that commission can mean some good money in your pocket...right?” (Right!)

“So, I’m curious, are you familiar with the difference between passive and active marketing?”  
(No)

“Real quick...Passive marketing is basically sitting around doing nothing like, holding open houses, sending out flyers or advertising in the newspaper...”

“Were you thinking about doing any of these things?” (Yeah) “I was afraid of that!”

“These methods only work about 25% of the time! Yet, brokers sell this concept as if this was the answer to all your problems...right?” (Right)

“Which then makes you think well, what’s so hard about that...I could do that...right?” (Right)

“The problem is...this doesn’t get a home sold anymore...”

“Do you understand now what I mean by passive...sitting around with your fingers crossed...waiting for the buyer?”

“Active Marketing, on the other hand, is literally getting on the phone every single day and personally contacting as many people as I can 25, 50, even 100 a day.

“The key is...asking them if they would like to buy your home, if they know someone who would like to buy your home, or if they would like to sell their home.

“Do you know why I ask if they would like to sell their home? Because the more signs I have the more buyer’s calls I get to show your home...does that make sense?”

“Now...which way passive or active do you believe will get more homes sold? “And you understand that I am doing active marketing on you as we speak, right?”

“So, how many people do you think you could call a day to try and get your home sold...and by the way have you ever done telephone soliciting before?”

### **Top Broker’s Alternative:**

“You can try it. Lots of people do. It is like going to Las Vegas. Millions of people go, and every now and then someone hits the jackpot, but the vast majority of people lose money or Las Vegas wouldn’t be there. Every now and then a seller hits the jackpot, but the vast majority needs a broker or the real estate industry wouldn’t be here.”

### **Top Broker's Alternative:**

"Let's talk, okay? John, you are an attorney and try cases in court daily. I can't imagine walking in and trying the case myself. I am a professional real estate broker. I know what I am doing. I am here to release you from the extra stress. I have a record 98.8% full contracts. I earn my commission. I bring you top dollar. I close the deal."

Next one on the list...

### 29. **"We have a good friend in the business."**

I'm going to have to steal my Dad's brilliant one...

"I can appreciate that, almost everybody does, so when would you like to see how 85% of the homes, I list for sale sell and why only 40% of the homes listed with other brokers sell...tonight at 6:00 or tonight at 7:30?"

### **Top Broker's Alternative:**

"Your friends will want the very best for you. I will be happy to call them for you."

### **Top Broker's Alternative:**

"Are you willing to jeopardize your friendship?"

### **Top Broker's Alternative:**

"You owe your friend friendship. You owe me nothing. But you owe yourself the best. Don't you want the best broker working for you?"

Now, this is an unusual one, but very relevant for big Mike Ferry Offices...

### 30. **"10 other brokers from your office have called today; I wish you would just lay off."**

I'd say...

"I can understand your frustration and are you beginning to realize that our office gets the job done?" (Yeah, but you're driving me crazy)

“I agree...it’s a living nightmare, isn’t it?” (Yes)

“And I’m sure you can see that when you list your home for sale with one of the brokers in our office, you are putting one of the most powerful real estate teams in the area to work for you.”

“I’m curious, did you want a group of wimpy, non-aggressive brokers working to sell your home or would you rather have hard-core, aggressive brokers like those in our office?”

**Top Broker’s Alternative:**

“Our company wants to be sure your home gets sold, as you can see, we are the most aggressive brokers in town. When today can we get together?”

How about this one...

31. **“We told you we weren’t going to list our home until next year! Why don’t you stop calling, we will call you when we are ready!”**

Well, my friend, this is a condition that you have created!

If you write a follow up letter that prospects find valuable, then you can call them every month and talk to them about what you wrote.

But since you send your regular old real estate stuff that everyone sends and on one cares about (especially your prospect) you just look like a pest and there isn’t much you can do about it!

**Top Broker’s Alternative:**

“People’s plans change quite often and you may not have my name handy if you’re needs change. This aggressive approach is what you will need to find the right buyer for your home.”

**Top Broker’s Alternative:**

“Because we find people’s plans change, we like to keep in touch. Who do you know who is ready now that I can contact?”

Next one...

32. **“Your office is not close to our home.”**

This sounds like a smoke screen, so I’m going to flush them out...

“I agree, it’s not right around the corner from your home and tell me, why is that important to you?”

Now you’ll get the real objection...more service, less cost, whatever. Another one...

### 33. “We’ll list after the holidays.”

I’d say...

“I think that’s perfectly valid and tell me, how many days during November and December are you going to want all to yourself?” (About five) “Five, that’s great.”

“Now, did you know that exactly \_\_\_\_% of the homes listed for sale actually sell?” (No)

“Did you know that right now there are \_\_\_ homes listed for sale?” (No)

“Did you know that the Board of Realtors showed that last year, more homes came on the market in spring than any other time of the year?” (No)

“So, I guess my question is this...if I promise to keep everyone out of your hair for those five days...would you still want to compete against potentially 6,000 homes for sale in the spring or the 2,000 homes for sale now...if you knew that nobody or nothing would disturb you at your request?”

#### **Top Broker’s Alternative:**

“Let’s get a jump start on our competition. Why not complete the paperwork now, I’ll get the flyer made and paperwork processed and will line up buyers. So when you are ready we’ll be ahead of the others who are just getting started.”

We’re getting close...only 8 more on my list... Here’s one you get from Expires all the time...

### 34. “We’re already committed to another broker.”

I’d say...

“Great! So, you have already signed a listing agreement?” (Well, no)

“So, you are not committed, you are just promised...right?” (Right!) “You know...I really don’t care if you list your house with me...”

“If you’re thinking of interviewing more brokers for the job of selling your home...it is vitally important that you understand the different marketing approaches so you don’t get burned the next time...”

“You don’t want to get burned again...do you?”

“So let me ask you this...Do you know the difference between passive marketing and active marketing?” (No) “You don’t!”

“Passive marketing is basically sitting around doing nothing like, holding open houses,

sending out flyers or advertising in the newspaper. Did your last broker use any of these methods?" (Yeah) "I was afraid of that!"

"These methods have been ineffective! Yet, your last broker sold it to you as if this was the answer to all your problems...right?"

"Do you understand what I mean by passive...basically, sitting around with your fingers crossed..."

waiting for the buyer?

"Active marketing, on the other hand, is literally getting on the phone every single day and personally contacting as many people as I can 25, 50, even 100 a day."

"The key is...asking them if they would like to buy your home, if they know someone who would like to buy your home, or if they would like to sell their house..."

"Do you know why I ask if they would like to sell their home? Because the more signs I have the more buyers' calls I get to show your home...that makes sense...doesn't it?"

"Now, which way passive or active do you believe will get more homes sold?"

"And you understand that I am doing active marketing on your property as we speak, right?"  
Got them!

I don't think I have explained what I'm doing when I give the comparison between passive and active marketing.

That's what we call a future pace...basically what my objective is...is to cut the other brokers off at the knee caps by educating the customers to the realities of the market place.

Now, when they are sitting in front of the other broker, what question are they going to ask?  
"How many people do you call each day?"

### **Top Broker's Alternative:**

"Make sure you have made the right commitment by seeing me and then making your decision. If they have better qualifications than me you can go ahead and list with them."

Here's one off the list...what is this, an objection or a condition?

35. **"We want to wait for the market to come back before we try and sell it again."**

Can you get around the fact that they don't want to sell? No!

But and I mean BUT, you may want to keep digging and see if they have an underlying motivation that we don't know about that is forcing them to sell now!

The fact is...if you don't know how to match peoples' communication patterns, they oftentimes won't feel comfortable telling you the truth and so you need to dig more!

### **Top Broker's Alternative:**

"In today's economy the market is going to do one of two things; either remain the same or continue to go down, so you see waiting just doesn't help does it?"

Here's one from a FSBO...

36. **"I'm getting a lot of interested buyers through my house; I think I'll be able to sell it in a week. So, what do I need you for?"**

You tell me...Objection or Condition?

CONDITION!!! If they can sell it themselves...what do they need you for?

All you can say is this..."If you don't sell it, when will you be interviewing brokers for the job of selling your home?"

Find out when and keep following up! Here's one you get during a negotiation...

37. **"This offer is too low; we're going to wait for a more reasonable offer."**

Use the "What's Important About" questions that you learned in the Over the Phone training or off my Telephone Sales in the 90's tapes.

### **Top Broker's Alternative:**

"99% of the time your first offer is your best. Are you willing to roll the dice for a 1% chance?"

### **Top Broker's Alternative:**

"We are lucky to have an offer in today's economy. We could wait, and maybe there will be another offer, but it may take 4 months, 6 months, maybe even more, and even then the offer could be even lower."

38. **“You’ve lowered our price three times already and it’s still not sold. How can you ask us to drop our prices again?”**

I’d say...

“Your frustration is valid. I mean the marketplace is slipping out from underneath you...So, let me ask you this...”

“When your neighbor’s home, which is exactly the same model as yours, sells for \$5,000 less than you are asking...Who would pay more?”

“Even more importantly there are 3 other properties on the market, just like yours.

“One property is listed for \$1,000 less than yours, another is \$2,000 more than yours and the last one is \$1,500 less than yours.

“If anybody is going to buy a 3 bedroom, 2 1/2 bath with a 2 car garage, it will be the home that is priced the lowest.”

“You hired me to tell you the truth and get your home sold. If I could sell it for more, don’t you think I want a higher commission? I’m sorry reality is so painful?”

“If you would like, we could cancel our listing agreement and I could give you the names and numbers of a couple brokers that specialize in overpriced homes that never sell.”

“Is that what you want or do you still want to work with someone that is on your side and tells the truth?”

At which point they may throw out the next objection on our list...

39. **“If we lower the price any lower, we won’t have enough equity to move.”**

Which again we must resort to touching their motivational buttons...

Let me demonstrate the “What’s Important About” questions for you.

“What’s important about moving?” (I’ve got that new job I have to get to) A new job, that’s great!

“So, how’s that important to you...you know, the new job, I mean, what will that do?” (Well, I’m going to make more money and I’ll be able to give my family the life that it wants.)

“So, you’re going to make more money and give your family a better life...that’s exciting, isn’t it?” (Yes)

“So, ultimately, you’re working at your new job, making lots of money, you are providing a great life for your family. What will all of this do for you?” (I don’t know, I guess it will just make me happy) “Isn’t that a great feeling?” (Yes)

“So, fortunately, to get you one step closer to...Just being happy, you’re providing a great life for your family and you’re making lots of money at your new job, all we need to do now is simply make the sacrifice...and lower your price, so then I can help you get what you want in the time you want...won’t that be great!” (Yes, I guess that’s what we have to do)”

**Top Broker Alternative:**

“If you really need to move, you will have to adjust your expectation level for your new destination. I can help you find something suitable. By the time your equity flows in your current home, prices will be higher everywhere else and you have the same problem.”

**Top Broker Alternative:**

“Buyers don’t care what you are going to net. Will you be concerned about what the seller nets when you purchase.”

Now...we made it! The last objection on the infamous list! It’s a price reduction objection, they say...

**40. “We have a unique home; the right buyer just hasn’t come through yet!”**

Okay, here we go...I’d say...

“You’re right! You do have a unique home and I hate to tell you this...but at this price, we will probably never get the right buyer in here...can I tell you why?” (Yes)

“Because 90% of all buyers are represented by Real Estate Agents...and Real Estate Agents will qualify the buyer to find out how much they want to spend, how many bedrooms, how many bathrooms, what amenities they want and so on...

“The problem is the unique qualities of your home do not show up on the computer where the Real Estate Agents get their information...

“Meaning that based on your price, the number of rooms, baths and amenities you will not get anybody through here...no matter how hard I market to these agents. In their mind, it isn’t the best buy on the market, they feel they are not serving their clients...do you see my point?”

### **Top Broker's Alternative:**

“That’s the very reason you need me to maximize your exposure and get enough buyers through that will ferret out the buyer looking for something different.”

### **Top Broker's Alternative:**

“Buyers aren’t looking for a unique home; they’re looking for the best priced homes.”

Are you getting the picture...You can handle almost any objection that you come across if you simply practice using the patterns...

Always, always, always agree with your prospects that their concern is valid using...

I can appreciate that  
I agree  
I understand  
That’s a valid concern.

Tell them things like, “Most of my customers bring up that same exact point just before they list their homes with me.”

Then, remember ... never, never, never use the word “But”

It basically tells the prospect that they are wrong and if you tell them that they are wrong, then they will naturally look for how you are wrong and that’s the last thing you want to happen...

Use the word “**And**” to transition into your objection handling patterns.

That way, after you tell the prospect that their concern is justified or basically okay, they will look for how you are justified in what you say to them...

Always remember to use basic human nature to your advantage.

So, now that you have validated your prospect and used the work “And” to transition, you can use one of these three patterns to handle the objection...

First of all, always break the generalization down to the specifics using reverse inductive logic or anti cause and effect language...

Use the pattern “What specifically causes you to believe?” ...

Especially when they say things like... “Your office is so small; we were thinking of listing with a larger office with more brokers.”

You can say “What specifically causes you to believe that a larger office has a better chance at selling your home than a smaller one?”

This way your prospect can tell you what they are really thinking and you can gently show them how they have been misinformed.

The second pattern we need to review is how to use your prospects past experiences to your advantage.

You say...Has there ever been a time when...

Then, explain a similar situation...

Get agreement that they have, in fact I’ve been in that similar situation before.

Tell them “This time is just like that time” basically tying the past and the future together for them.

And finally, explaining just how this time and last time are the same.

The last pattern we can use is **level shifting** which is basically telling the prospect something like “I hear what you’re saying about the price being a little low and I think what we’re really talking about here is freedom.”

Then you go on to show them how you can provide them with that freedom and how the freedom overshadows the pricing difference.

## **PROSPECTING - OPEN HOUSE**

- May I show you through the home?
- Do you presently live in the area?
- Are you presently working with another broker?
- What would be the best time to show you properties?
- Would \_\_\_\_\_ at \_\_\_\_\_ be okay?
- Oh..... By the way .... Your name is?

## **PROSPECTING - SIGN CALL**

Key point: a high percentage of your calls are going to be sellers, not just buyers.

When the call comes in, before answering any questions, ask the following:

“Which home in the area do you own?”

## TELEPHONE – AD CALL / SIGN RESPONSES

1. “Where is the property located?”

The property is located in the general area of and \_\_. Are you familiar with this area?  
Is this an area you would consider?

What would be the best time to show you property, now \_\_ or at \_?

2. “Give me the exact address”

I’d be happy to give you the exact address Mrs. \_\_\_\_, however, one of the conditions of the contract with the seller is that we accompany each prospect to the property.

I’m free now, or would \_\_ be better?

3. “I’ll just meet you at the property”

That would be fine Mr. \_\_\_\_. Fortunately, our office is not too far from the home. To avoid the possibility of our missing one another, can you come in now, or would \_\_ be better?

4. “How close are the schools?”

I’d be happy to show you the exact locations of the schools.

How old are your children? We can measure the exact distance when we see the home.

Are you free now, or would \_ be better?

5. “How far is the shopping?”

I’d be happy to show you the shopping areas,

Mr. Do you prefer to drive or walk to shopping?

We can measure the exact distance when we see the home. Are you available now, or would \_\_ be better?

6. “We would like to just drive by the property”

It’s always a good idea to see the exterior of a home as well as the neighborhood. What time do you plan to drive by?

Fine \_\_ I’m available at that time to answer any questions you might have. Should I pick you up at your home, or do you want to meet me at my office?

7. “What are the taxes?”

I think you’ll find the taxes are proportionate to the price of the home, can I show you the home now, or would \_\_\_\_\_ be better?

8. What is the loan on the property?

The loan on the property is quite low (or high). What did you have in mind for a down payment? Fine, would now or \_\_\_\_\_ be the best time to show you the home?

9. "Will they sell the home FHA or VA?"

I'd be happy to submit a VA offer. What year were you in the service? (If FHA, I'd be happy to submit,) what would be the best time to show you the property?

10. What down payment is necessary?"

The sellers are open to various types of financial offers, what down payment did you have in mind?

Would now or \_\_\_\_\_ be the best time to show you the home?

11. What are they selling?"

I don't have the file on my desk. I will try to have that information for you when we get together, what's the best time to show you the home, now or \_\_\_\_?

12. "Are there any children in the area?"

I think it would be hard to find an area that did not have some children. How many children are there in your family? Should I pick you up at your home or meet you at the office?

13. "What is the price of the home?"

It's in the \$ \_\_\_\_\_ range. What price range had you been considering? (Fine) I'm available now, or would \_\_\_\_\_ be better?

## PRICE REDUCTION - SCRIPT I

Hi \_\_\_\_\_ this is \_\_\_\_\_ your real estate broker. How are you?  
As part of our customer service, I'm calling you to give you an update of the marketing of your property. Do you have a minute?

(Name of seller) ... Have you counted the number of days that your home has been on the market? (Say it in a friendly way)

Do you have an idea of how many buyers actually have seen your property?

Vendor-- (3 visits, repeat and approve) actually my report indicates \_\_\_ visits. And how many offers did you receive for your property?

Up to now... what does the market tell us regarding the price you are asking for your home?

(Name of seller) Can I ask you a question? When would you like to have your home sold?

Would you like to know what you have to do to get it sold in that time?

Well... organize real estate exists little over a century. We developed certain standards to sell homes.

1. When we have a great property like yours and that we do not receive activity or very little, normally we have to do a reduction of 10%... and it sell.

2. The minimum standard when we have a property that receives a lot of activity, but no offers... normally we reduce of 5%... and it sell.

I will suggest that we move forward and adjust the price of \_\_\_\_% as of now on the computer.

I'm going to work to put a sold sign in front of your home. (Close) Do you have any questions for me?

## PRICE REDUCTION - SCRIPT II

1. Hi \_\_\_\_\_. This is \_\_\_\_\_ from your real estate office. How are you today?
2. I'm calling today as part of my customer service to give you an update as to what's going on with the marketing of your home. Do you have a couple of moments?
3. Right now there are \_\_\_\_\_ homes for sale in our MLS area.
4. Each month approximately \_\_\_\_\_ of these homes sell.
5. Each month another \_\_\_\_\_ new listings come on the market to replace the ones that have sold.
6. Based on this information, it could take a while to get your home sold. Don't you agree?
7. Right now, we're asking \_\_\_\_\_ for your home, correct?
8. At this time, your home has been on the market for \_\_\_\_\_ days. Were you aware of that?
9. Did you know that we had approximately \_\_\_\_\_ buyers look at our home to date?
10. How many offers have we received so far?
11. Based on this, what do you think the market is telling you about the price you're asking for your home?
12. Let me ask you this.... How soon would you like your home to sell?
13. I'd like to tell you what I think has to be done to get your home sold at this time. Would that be okay?
14. Mr./Mrs. \_\_\_\_\_, after three to four weeks of being on the market and you having a lot of showings and your home has still not sold, it means your home requires a minimum of \_\_\_\_\_ price adjustment.
15. Also, after three to four weeks, if your home is not having any showings or very few, your home requires a price reduction of at least \_\_\_\_\_.
16. So based on the showing activity that you're having wouldn't we have to make a price reduction today?
17. Mr. /Mrs. \_\_\_\_\_, let's do this. Let's go ahead and adjust the price of your home in the MLS by \_\_\_\_\_ and I'll continue to work and get it sold. Any questions

## PRICE REDUCTION - SCRIPT III

\_\_\_ I made a terrible mistake when I listed your home.... can I explain? When I listed your home I wasn't strong enough on the price .... So ...I wrote four solutions....OK...?

1. Reduce the price tonight by ( ) %! ( ) Great!
2. Add an additional 1 to 2% commission for the selling broker ( ) fantastic!
3. Extend the listing agreement to its original term... ( ) Terrific!
4. I'll have to give you the listing back ....\_\_\_\_\_ I know this is tough ...which of the four is better for you?

Mr. and Mrs. Seller...based on my knowledge...it seems you're still the highest bidder for your home...we need to go ahead and reduce the price by \_\_\_\_\_ tonight!

Hi\_\_\_\_\_... I'm call in with your weekly update...in the last 7 days, we've had showings...and\_\_offers....as we've discussed...it's time to ...reduce the price...so we can create some activity and receive some showings.

On a scale of 1-10...10 meaning...we move now...1 meaning we'll move only if we get our price...where would you rate yourself in terms of your motivation to sell your home?

## PRICE REDUCTION - SCRIPT IV

1. Thanks for taking the time to meet with me. This tell me that you are also very concerned that your home is not sold.
2. Let's take a look at what's happened since we've listed your home for sale.
3. We've had \_\_\_\_\_ brokers show the property and we have followed up with \_\_\_\_\_ buyers who have called to inquire about your property. Were you aware of these numbers? To date we have not received a written offer that is acceptable to you, have we? Is it your goal that we do something about that as soon as possible?
4. Wouldn't you agree that being able to generate this activity tells us we are doing our job but the market isn't accepting what we are doing?
5. Mr./Mrs. \_\_\_\_\_ are you aware of how many homes are on the market in this area? Are you aware of how many have sold in the past 30 days? I'm sure you realize that currently there is \_\_\_\_\_ supply on the market, competing with yours.
6. I'm also sure that you're aware of what's going on behind the slumping home sales... are you aware of what's happening with the lending institutions?
  - a. Tougher qualifying
  - b. Buyers need higher credit scores
  - c. Buyers need more money down because the lenders see values continuing to decline
7. As a result... what do you think this does to the pool of potential buyers and their ability to buy your home?
8. Let's take a look at what the market is telling se about your home.....review CMA
9. Based upon the competition and the home the buyers have actually selected to purchase, what price do you feel we should offer on your home to get the same success?

10. To ensure that your home sells would you reduce the price of your home by \_\_\_\_\_?
11. Many buyers won't hesitate to offer 10% less than your asking price to start negotiations if they feel your home is priced properly. As you can see, your home was not one that the buyer selected to purchase last month.
12. Doesn't it make sense to get your price down to \_\_\_\_\_ to get your home sold?

## **BUYERS GUIDE**

### **MIKE'S ABSOLUTE RULES OF ENGAGEMENT WORKING WITH BUYERS**

- a. Only show property when all the decision makers are present;
- b. Meet the buyers at the office.

### **ONLY WORK THESE BUYERS**

- 1) PC/COI that need to buy;
- 2) Your sellers who are priced to sell and have the ability to buy;
- 3) Highly qualified, highly motivates referrals.

## **5 STEPS SHOWING PROCESS**

### **Step 1:**

Prequalify 100% of the prospects 100% of the time using qualifying buyer for the home and motivation script

### **Step 2:**

Deliver pre-buyer package ahead of time or at appointment if convenient (list included).

### **Step 3:**

Call buyer to confirm appointment using the confirming the appointment to show script.

### **Step 4:**

Show up physically, mentally and emotionally ready.

### **Step 5:**

Follow the scripts verbatim

## COMPONENTS OF A PRE-BUY PACKAGE

Mike feels having a pre-appointment buyer's package that you get out to them before your appointment helps prepare the buyer better, pre sells them on you better, and might even help eliminate some non-serious buyers. He prefers you deliver it or mail it and doesn't think an email is as effective and feels the will not take the time to open all of the attachments.

What should be in it?

1. A short letter of introduction.
2. List of references – names and numbers, not a bunch of long letters.
3. Top 10 list of reasons why they should use you.
4. 18 points of action for buyers. (Scripts attached)
5. A staff breakdown if you are part of a team so they will know who to contact throughout various aspects of the transaction.
6. List of affiliate recommendation (title, lawyers, inspectors, lenders, etc.)
7. A short glossary of real estate terms that they will be exposed to. Example contingency, counter offer, escrow, funding- etc...
8. Buyer broker contract
9. Copy of the purchase agreement

**Optional:** If you want, send a completed CMA of the properties in the area you will be showing them.

## **BUYER PACKAGE INTRODUCTION LETTER**

Dear (Buyer),

Thank you for the opportunity to represent you in the purchase of your new home. I think of my clients as individuals with specific needs. With this in mind, my team and I strive to give you exceptional service. In response to the more challenging market we have experienced over the years, we have become more determined and assertive with marketing and technology. This has allowed us to be very successful in securing results for our clients.

This is absolutely the very best time to be a buyer. Timing is everything and here are the 3 reasons to confirm your decisions to buy.

- Talk about today's interest rate
- Talk about pricing versus interest rate
- Financing ratio

The first step to purchasing a home is to select the right realtor to effectively and profitably represent your interests.

Thank you for the privileged of allowing one of my professional team to show you the best possible listings available. The \_Team is prepared to answer all your questions and handle your purchase professionally and successfully.

I've included on the next page, a sample of five buyers who have successfully purchased a home this year with our team. You may call them as a reference.

Sincerely,

Broker's Name

Royal LePage Du Quartier

## **10 REASONS TO HIRE A ROYAL LEPAGE DU QUARTIER TRAINED REAL ESTATE BROKER**

1. I will always tell you the truth regarding the market and pricing comparable.
2. I am an expert in our marketplace and I study the market statistics every day.
3. I aggressively look for sellers and buyers for my listings 2-3 hours a day.
4. I deliver strong customer service and customer communication.
5. I follow a defined plan of action to get your home sold...I keep a rigorous schedule and track my results
6. I have the power to protect your equity by negotiating the best price for your home.
7. I am in a network of the most highly trained real estate brokers in North America to attract relocation buyers for your home.
8. I work with a coach weekly strategizing how to sell your home for top market value in the shortest amount of time.
9. I constantly improve my skills by attending at least 4 intense training seminars each year taught by the #1 Real Estate Coaching Company, such as the Mike Ferry Organization.
10. I am committed to becoming a great sales person...I invest in myself, my skills and hold myself accountable with proven results.

## **18 POINTS OF ACTION FOR BUYER'S**

1. Search according to your criteria's.
2. We help you get your pre-approval with the bank and negotiating the best terms for you.
3. Choose your top 5 properties.
4. We will book the appointments for your chosen properties (DuProprio, Kijiji, les Pac, included)
5. Accompany you to the visits.
6. We will help YOU choose your property.
7. We will do a comparable analysis with you.
8. We will take an appointment for the promise to purchase.
9. To your advantage, we will negotiate the offer to purchase getting you the best price possible and making it ACCEPTED
10. We will refer you a great and proven inspector.
11. We will handle the property documents.
12. We will coordinate the appointment for inspection.
13. We will follow up for property documents.
14. We will send transactional documents to the mortgage broker.
15. We will refer you to a notary that is qualified and competent for your new purchase.
16. We will send and monitor the documents sent to the notary.
17. Follow up to your property documents and the satisfaction of the purchase.
18. Ensure that Royal LePage has received all necessary documents for your new purchase.

## **BUYER SCRIPT**

1. « Mr. And Mrs. \_\_\_\_\_, may I take you through the buying process I use when assisting a buyer in purchasing a home? »

**If yes, continue, If not the interview is over.**

2. « I'm going to ask my lender (lender's name) to call you as soon as possible and discuss with you all the financing options available. This should answer all of your questions as well as give you the confidence you'll want in purchasing a home today. Can I have them call you in the next several hours? »

**If yes, continue. If no, move on.**

3. « Once you and the lender have designed financing agreement for yourself, I'm going ask to you a lot of questions regarding the type of home you want to buy ....have you outlined, in detail, the type of home you want to purchase? »

4. « Once we've determined the type of home you want to purchase, I will select the three to four absolutely best homes in that range for you to look at...I don't want to confuse you by showing you a lot of homes...do you understand? »

**If yes, continue.**

5. « Once we have looked at these properties, I will ask you to select one and write an offer to purchase that property. Are you prepared to write an offer if we find the right property? »

6. « Once we've written an offer to the seller, I will negotiate that contract for you. If accepted, we'll work together each day toward the closing. »

7. « Based on the process that I use in helping folks like you find a home, do you still want me to proceed by having a lender call you, or would you prefer to work with another broker? »

**Be in control of your transaction by referring mortgage brokers that you trust and that will work to make the deal go through. I deal with xyz mortgage broker daily and I do 100 of transactions with them annually. I recommend person a, person b, person c.**

## QUALIFYING FOR A HOME & MOTIVATION

“Thanks again for coming to my office. I am excited about helping you find a home. I would like to take a few minutes... ask you about the home you would like to purchase and your home buying needs.”

- Are there any other areas that you are interested in other than this area?
- What’s important to you about his area?
- How long have you folks been looking for a home?
- Have you seen any homes that you like ... can you describe them for me?
- How soon would you like to move in?
- Do you need to sell an existing home to buy the next one?
- Are you working with other Real Estate brokers?
- What price range are you considering?
- How many bedrooms and baths do you want in your new home?
- What other features are you looking for in your new home?
- I am sure you and your lender have determined a down payment...  
how much do you want to put down?
- What is the minimum monthly payment you would like to have?
- Are there any other people who need to see the home before you make a decision to buy?
- How many homes will you need to see before you make a decision to buy?
- If we see he right home today, are you ready to make a decision today?  
(If not, why not?)
- If we don’t find the right home today, how quickly will I be able to reach you if I find the right home?
- Are there any other questions or concerns you have about buying a home?

## **SCRIPT - HOME SEARCH SERVICES PLAN OF ACTION**

Mr. and Mrs. Buyer...as we begin the search for your home, I wanted to share the benefits and services you will receive when you choose me as your brokers. As I share with you what specifically I will do to help you find your new home, you will see I take a very aggressive approach to locating the right home for you. Literally, leaving no stone unturned in our search.

1. The first step in the process is the in-depth consultation interview, which we just completed. Is there any other important criteria we may have missed?
2. Next, I will assist you in arranging all financing, appraisals and inspections, including the very important pre-approval that will be absolutely necessary to have, prior to any negotiations. When can I schedule an appointment to begin this process?
3. At the end of your meeting today, I will enter your search criteria in MLS. A list of matching properties will be available for your review, immediately, so you can see for yourself exactly what is available.
4. When our initial search is complete, I will save your criteria and set you up for instant email notification, as soon as new matching properties become available. This will allow you to beat the crowd, to some of the best buys in town.
5. Now let's discuss how you prefer to shop. Would you rather review them first online, drive by or have me preview for you and select the top-quality choices? When are the best times for you to be available to see homes? What is the fastest and best ways for me to reach you?
6. As part of the search process, I have access to homes not on the market. I will review for the FSBO daily, expired listings, withdrawn listings and cancelled listings, to locate something that may not be available in the active MLS. You can relax, if it's out there, I will find it.

7. Each morning, I spend 1-3 hours prospecting my database of past clients, leads and sphere of influence, for potential matching properties that are not currently listed. I will also call specific neighborhoods, where you want to live, and do the same.
8. Also, I will contact other top listing brokers in the area to ask if they have any « pocket listings » homes to be prepared for sale, but not yet on the open market.
9. I will broadcast your needs and wants at our office meetings, and preview properly daily to view new inventory.
10. I will call you daily or as new matches occur. What is the best time of the day to reach you?
11. When you select properties you are interested in, I will schedule appointments to view them and obtain any important information you will need, in order to make a decision. What information would you need to see before writing a contract?
12. Once you have chosen your property, I will prepare the purchase contract, package up any supporting documents, and arrange for it to be presented to the seller. Would you like to take home a copy of the purchase contract today, so that you can review it and circle any questions you may have?
13. I will handle the negotiations of the contract, with the seller and broker, and communicate the results to you. I also assist in the preparation of, or response to, any counter offers of additional addendums. Do you have any questions about the negotiation process?
14. Once your offer is accepted, I will begin processing the pending file and will be involved in supervising every step of the paperwork process.
15. I will continue to call you weekly throughout the pending process to keep you informed and answer any questions you may have. And, in return, you can always call my office if any questions arise.

16. I will take care of scheduling inspections and appraisals. Do you have inspector you prefer to use? Do you plan to be present at the inspection?
17. When we are ready to close, I will arrange a final walk through and discuss any corrections that need to be made with the seller's broker.
18. Upon closing, I will review final closing documents and schedule your appointment to sign all final paperwork.
19. I will then deliver your keys and answer any questions or concerns you may have.
20. If you have not purchased a home in the next two weeks, then we will have to re-examine your research criteria, areas and expectations so that we can better direct our search.
21. Once you have purchased your home, I will continue to follow up with you quarterly by phone and email to keep you informed on market trends.

## BUYER CONSULTATION SCRIPT

<b>Search Criteria's:</b>	
<b>Beds:</b>	
<b>Baths:</b>	
<b>Sq ft:</b>	
<b>Lot size:</b>	
<b>Fplc:</b>	
<b>Fm Rm:</b>	
<b>Garage:</b>	
<b>Pool/spa:</b>	
<b>Cul de sac:</b>	
<b>R.V.:</b>	
<b>Home office:</b>	
<b>Formal dining room:</b>	
<b>Schools:</b>	
<b>Misc. Features:</b>	
<b>Special needs:</b>	
<b>If you had to do without one or more of the above, which would it be?</b>	

## BUYER BROKER AGREEMENT SCRIPT

1. Do consultation
2. Present the benefits and services they will receive by working with you. (show them the 10 benefit statements)
3. Close for the commitment by explaining the agency disclosure then the buyer broker agreement

Close for the commitment to \_\_\_\_\_ with you on a buyer contract:

« Mr. Buyer » as you can see from the services, I just reviewed with you, I really go the extra mile to find the right home for my customers. And you know the great news? These services are free for you.

The seller pays me when I find the home you love. Isn't that great?!

The only thing I ask of you is that you simply commit in writing on this very standard buyer broker agreement to work exclusively with me for (amount of time). Please sign today so I can get to work for you. (Go on to explain what you expect-when they want information on an ad, when they stop in an open house, new homes etc.)

(After they sign) Mr. Buyer, I am confident we will find a home you love, in the next week or two...I want to do such a great job for you that you will refer me to all of your friends and family...by the way, who do you know today that might need my help buying or selling a property?

Thanks for thinking about it...you know a lot of people ...Would it be okay if I ask you again?

## BUYER'S SCRIPT (before going on showings)

### LEAD FOLLOW UP - SCRIPT

Hi, I'm looking for \_\_\_\_\_.... Hi \_\_\_\_\_, this is \_\_\_\_\_ with ..... how are you today? Great!

I'm following up to let you know.... I've found some great homes that I think you are going to love.... And I was calling to see.... if you would be available on \_\_to see them?  
(If yes set appt.)

If you saw a home you love, will there be anything stopping you from buying it, when we get together on \_\_? Terrific

By the way, you will want to bring your check book, in case you decide to buy; you'll need it to make a deposit.

I look forward to seeing you then.

## TENANT OCCUPIED SCRIPT

Hi, my name is \_\_\_\_\_ from \_\_\_\_\_.

I know that the house you are renting on \_\_\_\_ is up for sale, obviously you will need to move soon.

I was wondering.... when do you plan on buying a home of your own? (You're not) Great!

1. Tell me...how long have you lived at this address? (5 years) Terrific!
2. If you were to buy in the future, where would you like to live?
3. Were you aware that with today's low interest rates, combined with the mortgage interest deduction you could possibly buy for about what you are paying currently for rent?
4. Would you like to speak to a lender who specializes in assisting buyers in your situation? When can I have them call you?
5. Can you tell me a little bit about what you would like to buy?
6. How much of your saving would you want to invest?
7. Are there any credit issues or challenges you might need help cleaning up?
8. Is there anything that I would stop you from buying a home? Perfect!
9. Are you at all interested in purchasing the property you are living in?
10. Have you been out looking at properties at all?
11. Are you currently working with a broker?
12. Let's get together at my office either today at \_\_\_\_\_ or tomorrow at \_\_\_\_\_ to get the process started.... which one would be better?

## TENANT OCCUPIED LISTING

1. Would you mind showing me through your home?
2. When this home sells, are you planning to purchase a home, or continue to rent?
3. What would be the best time to stop by and talk to you about purchasing/renting a home?

## **MOST COMMON BUYER'S OBJECTIONS**

### **1. "We don't feel this is the time to buy"**

I understand there's never a perfect time to buy a home...let me ask you... What specifically, is stopping you from making the decision to ....buy this home?

### **2. "The area is too new"**

I can appreciate that...of course you realize this gives you the chance to gain much of the appreciation that newer homes often experience ...does that make sense? Great! Do you have any other concerns?

### **3. "The area is too old"**

I can appreciate that...and the advantage of that is you are seeing the area in its most developed stages...does that make sense? Great! On the flip side...would you be willing to pay more for a newer area? All we need to do now it simply sign the contract... so I can help you get what you want...in the time you want ... won't that be great?

### **4. "I don't like the neighborhood"**

I understand...many times we find the home we've always wanted in a neighborhood that's not perfect...in this particular case, are you prepared to pay thousands more when we find you the same house in a nicer area? Great!

### **5. "The home is too far from the schools"**

I understand...may I ask, do your children prefer to walk or ride the bus? (Perfect) Let's measure the exact distance to the schools... then decide which is better for them...okay? Great!

### **6. "The taxes are too much"**

I understand...Are you aware that you can make payments monthly...or twice a year?

**7. “The home is run down”**

I hear what you are saying...and yet...this home does offer you a chance to add your personal touches...would it be better for you to pay a higher price for a more remodeled home or just re-do this one to meet your specific needs? Great!

**8. “The yard is too small”**

I agree...and let me ask you...what’s more important ...the right size yard or the right home? Great!

Obviously...this size yard will be easier to maintain...correct? All we need to do now...is simply...sign the contract...so I can help you get what you want...in the time you want...wouldn’t that be great?

**9. “The yard is too big”**

The yard is big...so let me ask you...what’s more important...the right size yard or the right home?

**10. “The price is too high”**

I can appreciate that...realistically...what would you like to pay for your home?

(if it’s way too low) (Name) we can submit that offer. And we should expect a counter...now do you absolutely want to buy this home? All I need to do now ...is simply sign the contract...so I can help you get to what you want...in the time you want...won’t that be great?

**11. “We want to think it over”**

If this house was perfect...what would be the different? Would you be?

Willing to make the changes yourself? All need to do now ...is simply sign the contract...so I can help you get to what you want...in the time you want...wouldn’t that be great?

**12. “My relative must see it first...”**

You’re right...it’s important to get \_\_\_\_ approval...let me ask you ...will they be living with you, or making part of your monthly payment?

Then...there are two ways to go with this...one...we make the offer contingent upon you

\_\_\_\_\_ approval or two...surprise your \_and show him/her the decision has already been made....which way should we go?

**The summary close is for follow up to all objections**

- **(Name) you told me you wanted (x)... correct?**
- **You also said you wanted (y) ... is that right?**
- **Is it the price?**
- **Is it the monthly payment?**
- **Is it the home?**

**Based on that ...let's do the right thing and buy this home...all we need to do now is simply sign the contract...so I can help you get what you want...is the time you want...won't that be great?**

## CLOSING BUYERS

Assumptive language will not only make you sound powerful and confident but will also help you lead your customer where they need to go.

Here are a few examples:

1. When you come into my office today, I will take you through the process I use when showing property so you know what to expect and review any homes I've found.
2. Now that we will be working together, please communicate your needs or any changes so I am showing you exactly what you are looking for.
3. What terms would you need to ask for when we write an offer today?
4. When you buy this home which rooms would be for the children?
5. After you sign the contract, we should know within 24 hours if you are the winner!

## BUYER'S INFORMATION & PROFILE

Date of 1<sup>st</sup> contact: \_\_\_\_\_

Source: \_\_\_\_\_

Buyer's name (s): \_\_\_\_\_

Current address: \_\_\_\_\_

Email address: \_\_\_\_\_

Tel #: \_\_\_\_\_

Did the buyer's broker show this buyer properties?

Yes  No

Is this a referral?  Yes  No

If Yes- From whom? \_\_\_\_\_ Tel # \_\_\_\_\_

Buyer's motivation is: \_\_\_\_\_

Possession date is: \_\_\_\_\_

Best time available for showings: \_\_\_\_\_

Buyer's contract signed  Yes  No

Working with another broker  Yes  No

1. Date of search \_\_\_\_\_

2. Buyer prequalified by \_\_\_\_\_ for \$ \_\_\_\_\_

- a. loan application made  Yes  No
- b. credit check completed  Yes  No
- c. loan approved  Yes  No

3. Input prospect info in MLS for auto search

4. In MLS run search for matching properties for the 1<sup>st</sup> time

5. Keep track of all listings shown to buyer-print and mark date of showing

**Customer personal information:**

Income: \_\_\_\_\_

Career: \_\_\_\_\_

Education: \_\_\_\_\_

Kid's: \_\_\_\_\_

Schools: \_\_\_\_\_

Type of property:

Price range: \_\_\_\_\_

Sq ft, bd, bath: \_\_\_\_\_

Lending bank: \_\_\_\_\_

Approved letter: \_\_\_\_\_

Price range: \_\_\_\_\_

MLS areas: \_\_\_\_\_

Down payment: \_\_\_\_\_

Type of financing: \_\_\_\_\_

Possession date: \_\_\_\_\_

Challenges: \_\_\_\_\_



## **TIPS FOR BUYER'S**

### **Use a Buyer's broker:**

It's important that you choose an experienced broker who is there for you. Your broker should be actively finding you potential homes, keeping you informed of the entire process, negotiating furiously on your behalf, and answering all of your questions with competence and speed.

First, find a broker t who represents you and not the seller. This is beneficial during the negotiation process. If you are working with a buyer's broker, he /she is required not to tell the seller your top choice. In addition, he/she is also focused on getting you the lowest possible sales price for the property you chose.

Also, when you use a buyer's broker, you will see more properties. Not only are they plugged into their Multiple Listing Service, but also, they are actively finding homes that are listed as For Sale By Owner, or homes that sellers are thinking about listing.

### **Develop a Plan of Action**

Buying a home will probably rank as one of the biggest personal investment one can make. Being organized and in control will contribute significantly to getting the best home deal possible with the least amount of stress. It's important to anticipate the steps required to successfully achieve your housing goal and to build a plan of action that gets you there.

Before you can develop a plan of action, take the time to lay the groundwork for your decision- making process.

First, ask yourself how much you can afford to pay for a home. If you are not on the price range, find a lender and get pre-approved. Pre-approval will let you know how much you can afford so that you can look for homes in your price range.

Getting pre-approved helps alleviate some of the anxieties that come with home buying. You know exactly what you qualify for and at what rate, you know the approximate amount of your monthly mortgage payments, and you know how much you will have for a down payment. Once you are pre-approved, you avoid the frustration of finding homes that you think are perfect, but are not in your price range.

Second, ask yourself where you want to live and what is the best location for you and/or your family. Things to consider:

- Convenience for all family members
- Proximity to work, school, and other locations important to you and your family such as shopping, entertainment, place of worship etc.
- Crime rate of neighborhood
- Public transportation
- Types of homes in neighbourhood, i.e., condos, townhomes, co-ops, newly constructed homes, etc.

### Finding the Right Seller

The best seller is one who is highly motivated. A highly motivated seller is more likely to sell at or below fair market value for their home. And it matters that you find out why they are selling; learning the reason why can help you get the price you want and help the seller get what they want is a timely sale.

When given the opportunity to meet with sellers, ask them why they are selling. Or, ask your broker to find out why the homeowner is selling. The reasons could be anything from job change to a new location to financial problems. If you can solve their problem, whether it is cash related or time related, do so. For example, if the sellers are highly motivated because they need to move quickly, give them a fast sale. If you can make an offer, even a low one, that gives the seller cash in a short time, they are more likely to accept.

There are also some sellers that you should avoid. Not every seller is a genuinely motivated as they may seem. Some possible hints

- They stall on having the home appraised or inspected
- They are unable to clear up liens against their property
- They do not own 100% of their property
- They delay the move-out date
- They do not have a replacement property or back up plan

It is impossible to find the perfect seller. But it is possible to find out which sellers are motivated and which ones aren't.

### Importance of Inspection

As a buyer, you are entitled to know exactly what you are getting. Don't take for granted what you see and what the seller or the listing broker tells you. A professional

home inspection is something you MUST do, whether you are buying an existing home or a new one. An inspection is an opportunity to have an expert look closely at the property you are considering purchasing and getting both an oral and written opinion of its condition.

Beforehand, make sure the report will be done by an inspector certified by a professional organization such as the Quebec association of building inspectors. You should go along with the inspector during the inspection so you have the opportunity to ask questions about the property and get answers that are not biased. In addition, the oral comments are typically more revealing and detailing than what you will find on the written report. Once the inspection report is complete, you should review the inspection report carefully.

You have to demand an inspection when you present your offer. It must be written in as a contingency; if you do not approve the inspection report, then you can legally be released from the purchase agreement and don't buy the home. Most real estate contracts automatically provide an inspection contingency.

### **Getting a legitimate lender and getting pre-approved**

It used to be that buyers could go house shopping and when they have found their dream home then they go get pre-approved. However, this has proven to be one of the least effective methods in landing the dream home.

Most lenders can prequalify you for a mortgage over the phone. Based on the general questions about your income, debt, assets, and credit history, lenders can estimate how much mortgage you can qualify for. But, being prequalified and pre-approved are two different things. Pre-approval means that you have applied for a mortgage; you have filled out the mortgage application, received your credit report, and verified your employment, assets, etc. When you are pre-approved, you know exactly what the maximum loan amount will be.

A prequalified letter is not verified and in essence, does not count for much if you are competing with other buyers who are pre-approved. When you are pre-approved, you and the seller know exactly how much house you can afford. It gives you credibility as an interested buyer and lets the seller know immediately that you will qualify for a loan to buy their property.

In addition to being pre-approved, it is important to be pre-approved with a legitimate lender. Legitimate lenders include: banks, mortgage bankers, credit unions, savings and loan associations, mortgage brokers, and online lenders.

Some lenders to avoid: those who lose a form or misplace a file, those who gather information from you in an unorganized manner, those who are not informed about interest rates, points or costs, and those who cannot provide you with the right information.

### **Avoiding financial stress**

By asking the right questions, and knowing exactly what your needs are, you can find the right loan for you. There are certain approaches that you can take while mortgage shopping that can cost or save you money. It is still true that the better qualifications you have, the lower your interest rate will be.

Before speaking with a lender, know what monthly dollar amount you feel comfortable committing to. Then when you discuss mortgage pre-approval with your lender, it is easier for you to determine the monthly amount and what value of home the monthly amount translates into. Do not put yourself in the position where you will be paying more each month than you intended simply because the « dream » house requires it.

Do you research on the types of mortgages available to you and find the one that best suits your needs? There are a number of considerations to be made in terms of finding the best mortgage for each individual:

- What type of market are you in? Are the interest rates falling or rising?
- Do you want a fixed mortgage rate where you will always know what your payment will be?
- What are your long-term goals? Do you intend to resell the property? Do you only need the mortgage for a short time? How long do you intend to own this property?

### **Why you should Not Make Any Major Credit Purchases**

Don't go on a shopping spree using the credit card if you are thinking about buying a home, or you are in the process of buying a house. Your mortgage pre-approval is subject to a final evaluation of your financial situation.

Every 100\$ you pay per month on a credit payment could cost you about \$10,000 in home eligibility. For example, a car payment of \$300/month could mean that you qualify for \$30,000 less in a mortgage.

## SHOWING PROPERTY

Please review each point carefully before taking your buyer out to sell them a home.

1. Show your own personal listings first.
2. As quickly as possible, separate the looker from the buyer.
3. Don't take anything with you while you go to show the property except the contract
4. Work hard to sell the seller.
5. Make it as easy as possible for the buyer to buy from you.
6. Learn to give the customer what he/she wants.
7. Always call first before showing a property.
8. Always call back and explain why you didn't show a home you were supposed to.
9. Try to ask questions of the buyer while in the car.
10. Don't oversell the home prior to the showing.
11. If the buyer is motivated to buy, don't quit showing them property until they buy.
12. Select a good route to the home
13. Always park across the street from the home.
14. As you approach the front door say "Let's look at this home as if it were vacant."
15. Once inside the front door say, "Make yourselves at home I'm here just to answer your questions."
16. Always keep them together inside the home.
17. Try to save something good for last. But show it to them first.

18. Get the customers emotionally involved in the home through questions.
19. Be enthusiastic.
20. Never show more than three homes at one time.
21. Encourage the customer to take notes while showing property.
22. Always take one car, even if it is theirs.
23. Never make statements, only ask questions while showing property.

## **11 REASONS TO LIST DURING THE HOLIDAYS**

1. People who look for a home during the holidays are more serious Buyers!
2. Serious Buyers have fewer houses to choose from during the holidays, and less competition means more money for you!
3. Since the supply of listings will dramatically increase in January, there will be less demand for your home! Less demand means less money for you!
4. Houses show better when decorated for the holidays!
5. Buyers are more emotional during the holidays, so they are more likely to pay your price!
6. Buyers have more time to look for a home during the holidays than they do during the work week!
7. Some people must buy before the end of the year for tax reasons!
8. January is traditionally the month for employees to begin new jobs. Since transferees cannot wait until spring to buy, you must be on the market now to capture that market!
9. You can still be on the market, but you have the option to restrict showings during the six or seven days during the holidays!
10. You can sell now for more money, and we will provide for a delayed closing or extended occupancy until early next year!
11. By selling now, you may have an opportunity to be a non-contingent Buyer during the spring, when many more houses are on the market for less money! This will allow you to sell high and buy low!

## HOLIDAY SCRIPT FOR COI & PC

"Hi I'm looking for \_\_\_\_"

"Hi \_\_\_\_\_, this is \_\_\_\_ with \_\_\_\_\_. I'm calling you today on behalf of my company, my family and myself to wish you and your family a happy holiday season and a prosperous new year." "also\_\_\_\_\_, have you heard the latest real estate news?"

Well, in the month of November \_\_\_\_\_ homes sold in the Montreal (or Toronto) area. The average sales prices was \_\_\_\_\_ and it took about \_\_\_\_\_ days for the homes to sell.

Did you know that?"

"So, I could use your help. Could you help me?"

"Who do you know that could buy or sell a home that could use my help?"

"Well thanks for thinking about it and once again happy holidays. Let's keep in touch"  
The end.

- Give the value: I have exciting news regarding real estate market here in Montreal.
- Wish them happy holidays
- Let them know about my commitment: to keep in touch with them 4 times a year and let them know how the market is doing.
- Update the database by letting them know I'll be doing new mailing.
- Ask them for business.

# TIME MANAGEMENT

## TIME MANAGEMENT GOAL



- Set your goals in the beginning of the year (transactional, financial, etc.)
- Set your personal goals (Ferrari, private jet, house in Spain, etc.)
- Having strong personal goals and objectives always keeps you focused on the prize
- Your schedule should then be based around your goals
- At the beginning of each year determine how many days you are going to work (we recommend between 250 to 275 days a year).
- Be prepared to review your goals or revise them (Lamborghini, helicopter etc.)
- Edit your schedule every quarter if needed

## TIME MANAGEMENT PLAN



- Treat your business as if it's a real job! It will facilitate the planning of your time. Besides, your client's think that IT IS a real job!
- Be clear about what you want to accomplish. Schedule tasks in your day, execute them and do not deviate from the plan.
- Problems happen, however if you have a precise schedule and you stick to it, you will have allocated time to deal with them.
- Always create your schedule based on YOU and not someone else!

## HELPFUL TIPS



- Do the most productive thing possible for 30 minutes every hour
- Following your schedule should become a habit.
- Keep track of your time for 2 weeks, see how productive you are.
- Your daily schedule should be kept in a place where it could be seen by a lot of people.
- Your schedule is a working document and it should be flexible.
- Look carefully for what doesn't work in your schedule and change it
- If you limit the amount of time you work, you force yourself to be effective in the time you work. No one is effective 24/7



- Working 5 days a week is normal.



- Working 7 days a week is not normal (you need time to rest & relax).



### Three segments of your day

Your **morning** schedule should be untouchable.

**Don't let anything delay your morning prospecting.**

The **afternoon** schedule should be set for:

- lead follow up,
- previewing property,
- pre-qualifying
- More prospecting (you can never do too much prospecting)

The **late afternoon/ evening** schedule should be set for:

- Listing presentations
- Appointments
- Visits

## FOUR PERSONALITY TYPES

## 1. The Analytical Personality Style:

- a. Generally low on emotional response.
- b. Generally slow in the decision-making process
- c. Very structured and organized.
- d. Require facts, figures, and details.
- e. Follow procedures carefully.
- f. Could be considered a perfectionist.
- g. Good problem-solving skills.
- h. Disciplined with time.
- i. Dry witty sense of humor.
- j. Appears quiet and cool.

25% of all the people that you deal with are going to fall into the analytical category. It is not uncommon for them to be employed as engineers, CPA's, computer workers, doctors, lawyers, and airline pilots.

When presenting to them, give them all the information they require so they can make a decision and don't push them because they will respond by withdrawing.

## 2. The Driver Personality Style:

- a. Low on emotions.
- b. Makes decisions quickly.
- c. Very control oriented and will take control.
- d. Loves action.
- e. Forceful, gets things done.
- f. Is considered to be dominant.
- g. Bottom line oriented.
- h. Seems rushed and impatient.
- i. Appears to be aloof and impatient.

In dealing with Drivers, remember that they want to get to the point immediately and do not want to chit-chat or get into lengthy discussions. Give them information that they can make decisions on quickly and let them maintain control... although you have to be asking questions to keep your presentation on track.

### **3. The Amiable Personality Style:**

- a. High emotional responses.
- b. Slow in the decision-making process.
- c. Very friendly and warm.
- d. Very agreeable.
- e. Great team player, very supportive.
- f. Soft hearted and empathetic for others.
- g. Works on the common goal.
- h. Soft spoken, easy going manner.

When working with the Amiable Personality they have a high need for approval and at the same time want everybody around them to feel comfortable and approved. When dealing with this Personality style, refer to the fact that you want the next person you talk to, to feel as good about the property as they feel. This will bring you close to them very quickly.

### **4. The Expressive Personality Style:**

- i. Fast in the decision-making process
- j. High in terms of emotion
- k. Very gregarious and out-spoken.
- l. Open and spontaneous.
- m. Always appear to be rushing around.
- n. Likes being the center of attention
- o. Rarely allow themselves to be bored.
- p. Normally always late.

When dealing with the Expressive you'll notice that they are involved with multiple things at one time and seem to enjoy living on the edge. It's not uncommon that they'll talk to you in sweeping statements based on personal decisions versus any facts. You'll notice that they're very animated in their conversations and animated in their style of clothing and the homes they live in.

Compliment them on their animation and they become your best friend.

## BUSINESS PLAN (YEAR)

Remember you must attend our mandatory business plan workshops twice a year for us to help you achieve your goal.

### Part 1

Time Management	
Prospection	
Past clients circle of influence	

### Part 2 – (year) Recap

Total income paid	
Total business expenses	
Total closed deals	
Total listings appointments	
Total listings taken	
Total listings sold	
Buyer sales	
Average sales price	
Average commission check	
Average hours worked per week	
Present pendings	
Present inventory	
Days worked	
Total hours prospected	
Total contacts	

### Part 3 – (year) Production Goals

Income goal	
Closed deals goal	
Listing appointments goal	
Listings taken goal	
Listings sold goal	
Buyer sales goal	
Goal hours per week	
Goal days worked	
Prospecting goal	
Contacts goal	

#### Part 4 – Numbers required to achieve the goals

Listings / appts to listings taken	
Listings sold	
Buyer sales / listings sold	
Prospecting per day	
Contacts per hours	

#### Part 5 – Daily schedule – stay on schedule to achieve the goals

7:00 am – 7:30 am	
7:30 am – 8:00 am	
8:00 am – 8:30 am	
8:30 am – 9:00 am	
9:00 am – 9:30 am	
10:00 am – 10:30 am	
10:30 am – 11:00 am	
11:00 am – 11:30 am	
11:30 am – 12:00 pm	
12:00 pm – 12:30 pm	
12:30 pm – 1:00 pm	
1:00 pm – 1:30 pm	
1:30 pm – 2:00 pm	
2:00 pm – 2:30 pm	
2:30 pm – 3:00 pm	
3:00 pm – 7:00 pm	

# DAILY CONTACT SHEET

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24  
25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48  
49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72  
73 74 75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96  
97 98 99 100

**AD CALLS:** 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

**SIGN CALLS:** 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

**LEADS:** 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

**APPOINTEMENTS SET:** 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

<b>TO DO TODAY LIST</b>	
<b>1</b>	
<b>2</b>	
<b>3</b>	
<b>4</b>	
<b>5</b>	
<b>6</b>	
<b>7</b>	
<b>8</b>	
<b>9</b>	
<b>10</b>	

		CONTACTS:					GOAL:					DATE:				
Expired	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
JL/JS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
FSBO'S	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
PC/CO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
<b>Total Contacts:</b>																
Appointments	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
Leads	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	
<b>Total:</b>																

		CONTACTS:					GOAL:					DATE:				
Expired	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
JL/JS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
FSBO'S	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
PC/CO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
<b>Total Contacts:</b>																
Appointments	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
Leads	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	
<b>Total:</b>																

	Appointments	To Do List
1		
2		
3		
4		
5		

	Leads	To Do List
1		
2		
3		
4		
5		

ROYAL LePAGE  
Du QUARTIER



**LE BOOST IMMOBILIER**  
ROYAL LePAGE DU QUARTIER

**Top 1%**

En volume vendu au Québec / In volume sold in Québec

**Top 15**

Agences immobilières à Montréal / Real estate companies in Montréal



BUREAU CHEF | HEAD OFFICE  
C-6971 Ch. de la Côte-de-Liesse  
Saint-Laurent, QC H4T 1Z3  
T. 514.419.9888  
E. [INFO@RLPDUQUARTIER.COM](mailto:INFO@RLPDUQUARTIER.COM)

- 4963 Rue Jean-Talon O, Montréal, QC H4P 1W7
- 1404 René-Lévesque Blvd W, Montreal, QC H3G 1T6
- 1225 Drummond, Montreal, QC, H3G 0B6
- 133 Bd Saint-Luc #104, Saint-Jean-sur-Richelieu, QC J2W 2G7

