

**Prospect** : -Bonjour j'appelle pour votre bien, est il toujours en vente ?

**Vous** : Bonjour, oui il est toujours en vente, (*enchaînez tout de suite, c'est vous qui posez les questions pour l'instant*), que recherchez vous exactement, quels sont vos critères principaux ?

**Prospect** : -Nous recherchons quelque chose qui soit proche du centre ville (ou au contraire) Nous recherchons une maison au calme, avec jardin, minimum 3 chambres même si 4 serait l'idéal, pas trop de travaux, pas de bruit, etc....

**Vous** : - (*Voyez déjà si cela correspond à votre bien puis continuez:*) Qu'est ce qui est rédhibitoire pour vous, qu'est ce que vous ne voulez absolument pas ?

**Prospect**: Comme je vous l'ai déjà dit, pas trop de travaux à prévoir/ ou bien aucun travaux/ ou au contraire plutôt quelque chose à rénover, pas de bruit, pas de mitoyenneté, etc...

**Vous** : - (*Vous devez cerner si sa recherche correspond à votre bien, mais demandez lui quand même si certains critères concernant votre bien et qui pourraient être rédhibitoires pour certains ne le gênent pas*). Le fait qu'il n'y ai pas de terrasse à l'appartement ne vous gêne pas ? Etc....

Si il y a trop de critères rédhibitoires pour le prospect vous pouvez arrêter l'entretien tout de suite.

**Vous**: - Je suis désolé mais pour l'instant j'ai déjà plusieurs visites de programmées et je préfère prendre des rendez-vous qui correspondent aux recherches. Je pense que mon bien ne va pas correspondre à vos attentes car il y a telles et telles choses qui n'iront pas.

**Rappelez vous, ne perdez pas de temps avec les visites inutiles qui n'aboutiront pas.**

Si au contraire les critères correspondent, continuez l'entretien.

**Vous** : -Vous êtes en recherche depuis combien de temps, combien de biens avez-vous visité ?

**Prospect** : -Nous débutons juste notre recherche, pour l'instant nous n'avons vu que 2 biens avant le vôtre.

Comme nous l'avons expliqué, les vrais acheteurs veulent comparer et pour ça ils doivent visiter plusieurs bien avant de se décider. Donc, s'il n'a pas visité plus de 3 biens avant le vôtre, proposez lui gentiment de visiter d'autres biens et de vous rappeler après en avoir visiter au moins 3:

**Vous**: -Alors pour l'instant j'ai déjà quelques visites de programmées avec des personnes qui recherchent depuis 6 mois ou un an, ils ont déjà vu plusieurs biens et savent ce qu'ils veulent, je ne peux pas en poser d'autres pour l'instant. Vous pouvez visiter encore un ou deux autres biens (ou maison, ou appartement, ou terrain) en attendant. On peut reprendre contact plus tard.

Notez quand même ses coordonnées, et si vous n'avez eu aucun autre appel, aucune offre dans les 10 premiers jours alors recontactez le.

Si au contraire il n'est pas novice en recherche, il sait ce qu'il veut, et il a l'air motivé pour votre bien.

**Prospect** : -Nous avons visité déjà une dizaine de biens, depuis 4 mois.

**Vous** : -D'accord très bien ! Vous avez établi votre budget ? Avec votre courtier ou votre banque?

**Prospect** : - Oui, avec notre courtier. Nous pouvons débloquer la somme de xxxxxx€.

Si la somme est largement en dessous du prix de votre bien, alors posez vous la question de savoir s'il aura la capacité financière pour votre bien.

En tant qu'anciens professionnels de l'immobilier, nous savons où cela mène. Ils feront une visite mais ne feront pas d'offre raisonnable, et vous aurez fait une visite pour rien. Mais en cas de baisse de prix ce sera les premières personnes à rappeler.

Si la somme correspond au prix de votre bien, alors vous prenez rendez-vous !