



FONCIA Groupe

18^{ème} Challenge de Négociation Commerciale LES NEGOCIALES CAS VENDEUR

Vous êtes **Consultant Immobilier et Financier** au sein de l'agence FONCIA.

Lors de votre dernière prospection, vous avez distribué un mailing d'estimation gratuite qui vous a permis d'être contacté par Monsieur IMMO qui réside à Nancy.

Ayant déjà effectué un 1^{er} rendez-vous avec Monsieur IMMO, vous avez découvert les différents aspects du projet de votre client :

-Monsieur IMMO, ingénieur en informatique, est devenu propriétaire pour la 1^{ère} fois il y a 5 ans d'un appartement* à Nancy.

[*un appartement de 4 pièces en parfait état : double salon, 2 chambres, 1 box et une cave, situé en centre ville et bénéficiant d'un environnement boisé et agréable].

-Il vient d'accepter un poste à Marseille, il se doit d'être sur place à compter du 1^{er} Juillet 2007, il a donc décidé de vendre son appartement à Nancy.

Monsieur IMMO vous a indiqué qu'il hésitait entre 2 possibilités :

-Soit vous confier la vente de son bien en signant un **mandat exclusif**, car il souhaite un interlocuteur unique c'est à dire être en contact avec une seule agence.

-Soit : vendre son bien par lui-même.

Vous avez proposé à Monsieur IMMO de fixer un **2nd rendez-vous** afin de préparer le dossier d'estimation que vous souhaitez lui remettre.



FONCIA *Groupe*

2nd rendez-vous :

VOTRE OBJECTIF :

Vous devez convaincre Monsieur IMMO de renoncer à l'envie de vendre son bien par lui-même en lui démontrant la nécessité de faire appel à un professionnel tel que vous pour la réussite de son projet.

Vous n'êtes pas un « simple négociateur », vous êtes Consultant Immobilier et Financier.

La notion de guichet unique est importante pour le Groupe FONCIA, qui grâce à l'ensemble de ses filiales, permet aux Consultants d'être véritablement pluridisciplinaires.

Services et outils :

- Méthodes utilisées pour l'estimation (FONCIANALYSE)
- Le dossier d'estimation
- ASSURANCE Sérénité
- Passeport pour une vente réussie
- Grille tarifaire CNEM
- Spécimen Carte d'identité
- SOLUFIMMO

Informations annexes :

Les ventes de biens immobiliers en France sont réalisées pour 43% par des professionnels, 47% de particulier à particulier et 10% par les notaires.

Sur 100 particuliers qui ont réalisé leur projet avec l'aide d'une agence immobilière 55 % sont satisfaits, mais pour les autres, certains motifs de déception apparaissent au niveau du professionnalisme, des délais relativement longs et surtout du manque de suivi.

En conclusion, il apparaît que les services proposés par les agents immobiliers sont peu connus.

Ex : seule l'estimation est citée plusieurs fois lors des sondages, les autres services beaucoup plus rarement.