



VENDEZ PLUS & RAPIDEMENT



EN UTILISANT NOTRE *solution*
POUR AGENTS IMMOBILIERS

CONVAINCRE LE PROPRIÉTAIRE

COMMENCEZ PAR CONVAINCRE
LE PROPRIÉTAIRE
DE TRAVAILLER AVEC VOUS



MONTREZ LES BIENS DÉJÀ VENDUS
DANS LA RÉGION



VOUS CONNAISSEZ DÉJÀ
PEUT ÊTRE SON ACHETEUR



MONTREZ COMMENT IL PEUT
SUIVRE SA TRANSACTION



Avec WHISE]

Convaincre un propriétaire de vous faire confiance est la première et sans doute la plus importante étape dans l'accompagnement d'une transaction immobilière.

Nous vous proposons, au travers de ce dossier, de découvrir comment utiliser les atouts de WHISE pour convaincre votre prospect.

En effet, votre logiciel immobilier est un outil essentiel dans votre organisation et qui démontre, s'il en est besoin, que vous êtes un professionnel.

WHISE vous accompagne dans les différentes étapes de la transaction immobilière en facilitant et en organisant les aspects les plus répétitifs et administratifs de celle-ci. Vous disposez alors de plus de temps pour faire ce que vous faites le mieux : négocier, vendre ou louer, être présent sur le terrain !

Découvrez dans ce dossier comment :

- Montrer les succès que vous avez déjà obtenus
- Montrer que vous disposez d'outils auxquels il ne peut avoir accès
- Montrer qu'il pourra suivre, pas à pas, le travail réalisé pour réussir sa vente/location

#1 Montrez les biens que vous avez déjà vendus

Vous avez déjà vendu dans la région où le bien est localisé :

Pouvoir montrer à votre prospect que vous avez déjà vendu des biens dans la région dans laquelle se trouve son bien est un atout important. Cela démontre que vous connaissez la région et que vous connaissez les points forts de la localisation et les valeurs immobilières qui s'y rapportent.

Vous n'avez pas encore vendu de biens dans la région où le bien localisé :

Vous pouvez néanmoins démontrer à votre prospect que vous avez déjà vendu des biens similaires et, bien entendu lui montrer par la même occasion les valeurs immobilières obtenues.

En effet, faire une recherche sur un portail internet pour savoir quelles sont les valeurs affichées pour un même bien dans la même région est intéressant. Néanmoins, il est entendu que les prix qui sont affichés sont des valeurs de mise en vente et non des prix de vente obtenus.

Comment vous montrer plus pertinent encore ? Montrez lui les prix réellement obtenus ce qui ne pourra que faciliter votre négociation avenir.

Comment faire avec WHISE ?

La première étape est de pouvoir disposer de cette base de données de biens vendus dans votre logiciel.

WHISE met à votre disposition plusieurs éléments importants :

LES STATUTS DE TRANSACTION :

Transaction	à vendre	à vendre	offline
Prix	480.000 €		Faire offre à partir de
Prix de vente obtenu	€		
Disponibilité	Disponibilité		
Evaluation	Evaluation		

à vendre

vendu

option v.

retiré v.

suspendu v.

option prop. v.

vendu avec cond. suspensive

WHISE vous permet de suivre votre transaction pas à pas et de modifier le statut de vos biens en fonction des résultats obtenus.



Vous pouvez dès lors très rapidement vous constituer une base de données de biens vendus et même de biens qui n'ont pu être vendus par exemple en raison d'un prix trop élevé (un argument que vous saurez sans aucun doute utiliser ;-)

LE PRIX DE VENTE OBTENU :

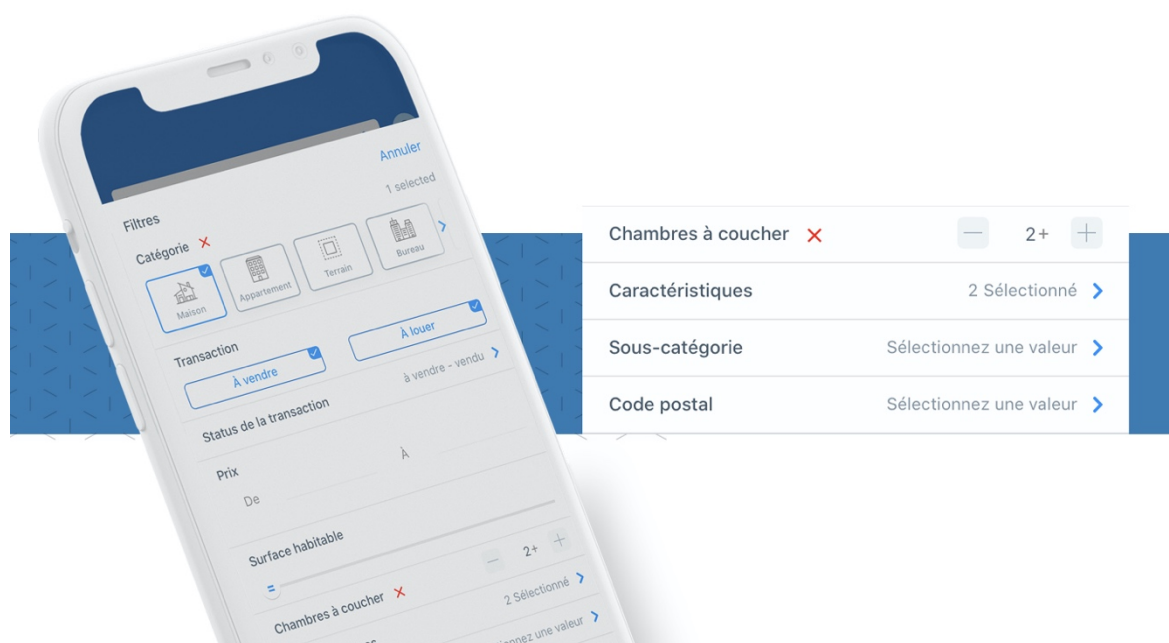
Pour chaque transaction réalisée, WHISE vous permet de compléter le prix de vente réellement obtenu.

Cela vous permet de pouvoir démontrer à votre propriétaire la différence qu'il peut exister entre une valeur immobilière « d'annonce » et une valeur réelle de vente.

Transaction	à vendre	▼
Prix	480.000	€
Prix de vente obtenu		€
Disponibilité	Disponibilité	
Evaluation	Evaluation ▼	

UNE LISTE DE BIENS VENDUS

Comment montrer de façon attractive à votre prospect les biens déjà vendus au sein de votre logiciel WHISE ? WHISE est disponible sur n'importe quel support. Ce qui veut dire que vous

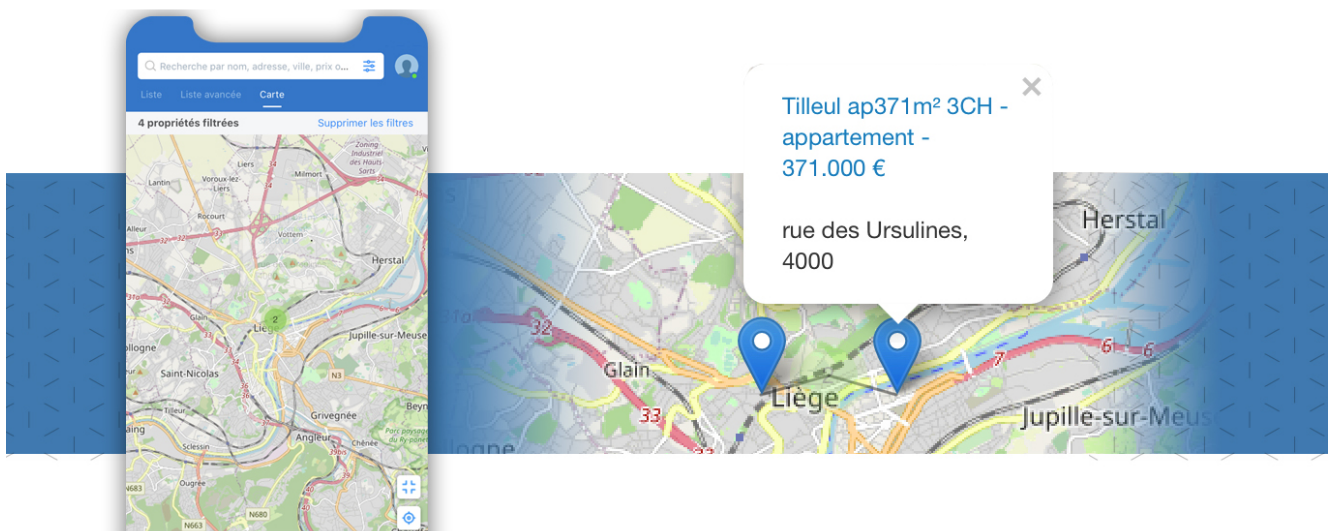


pouvez utiliser ces informations et les montrer en direct au propriétaire depuis votre smartphone, votre tablette ou votre ordinateur portable.

Les filtres et les vues

Utilisez les filtres mis à votre disposition. Ils vous permettront très rapidement de montrer de façon ludique et claire quels sont les biens vendus et à quel prix :

Utilisez la vue « carte » pour pouvoir montrer de façon optimale les biens vendus dans la région souhaitée. Privilégiez la vue en liste si vous souhaitez montrer des biens similaires mais pas forcément dans la même région.



#2 Vous connaissez déjà peut être son acheteur !

Aujourd'hui il ne vous est plus possible de dire à un propriétaire qu'il doit travailler avec vous parce que vous allez publier son bien sur un portail internet et faire une belle description de celui-ci. Un particulier dispose aujourd'hui de bon nombre de plateformes lui permettant de réaliser, s'il en a les compétences, une description détaillée et acceptable de son bien. Qui plus est, il a également accès à la plupart des outils de communication tels que les vôtres comme les portails internet ou les réseaux sociaux.

Votre logiciel immobilier est dès lors un outil professionnel que vous devez mettre en valeur pour la simple et bonne raison qu'il ne peut y avoir accès et qu'il vous offre des possibilités d'une redoutable efficacité !

Un argument à mettre en valeur est le fait que vous disposez d'une base de données d'acheteurs potentiels et « réellement à l'achat ».

En tant qu'agent immobilier, vous êtes quotidiennement en contact avec des personnes qui souhaitent investir dans un bien immobilier.

Comment gérez-vous tous ces contacts avec WHISE ?

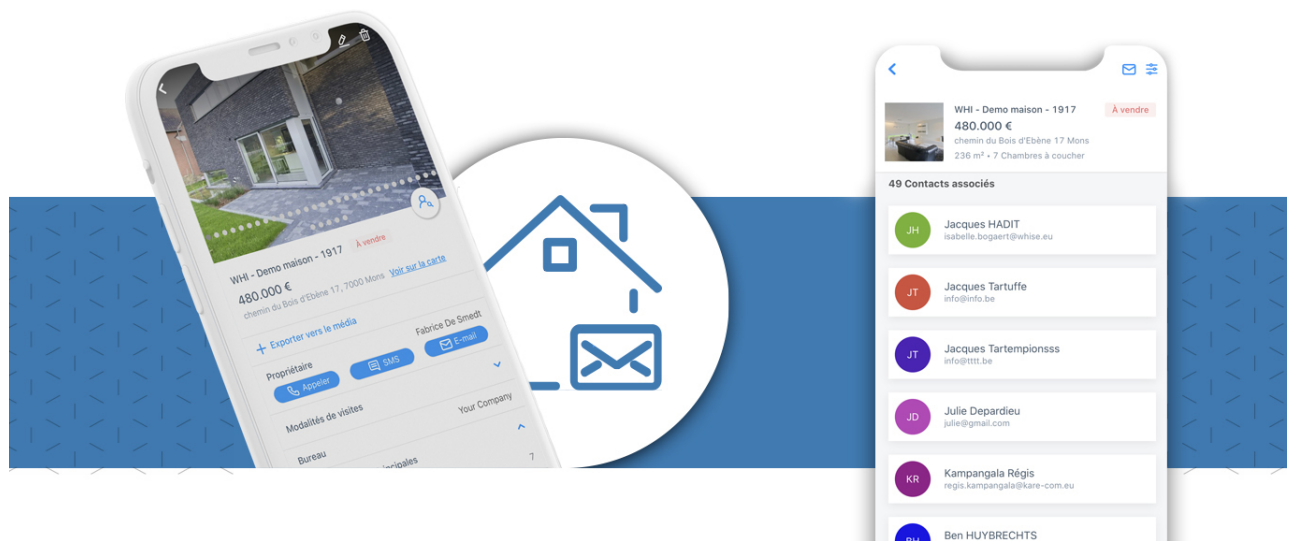
WHISE vous permet de gérer de façon semi-automatisée l'ensemble de ces contacts que vous rencontrez ou qui vous contactent par le biais des médias ou de votre propre site internet.

- Chaque personne vous demandant des informations sur un bien que vous avez publié est AUTOMATIQUEMENT sauvegardé dans votre base de données
- Ses critères de recherche sont automatiquement enregistrés et mis à jour régulièrement

Rien de plus simple dès lors que de vous constituer une base de données d'acheteurs potentiels et de la maintenir à jour.

Voilà bien un argument intéressant à soumettre à votre prospect propriétaire et qui peut indéniablement le pousser à travailler avec vous.

Expliquez lui comment sont collectés et organisés ces acheteurs et montrez-lui combien peuvent être intéressés par son bien.



#3 – Votre propriétaire peut voir ce que vous faites pour lui !

La technologie permet aujourd'hui à chacun de disposer d'une information immédiate et facile d'accès.



Vos prospects sont au fait de ces technologies et apprécient de pouvoir en disposer pour suivre leur transaction immobilière.

Offrez-leur la possibilité de voir en temps réels ce que vous faites pour eux !

WHISE vous permet de disposer d'un accès propriétaire au travers de votre site Internet.

Cet accès permet à votre propriétaire de voir

- Les visites réalisées et/ou programmées ainsi que les commentaires que vous avez communiqués
- Les publicités réalisées
- Les mails envoyés aux candidats acheteurs qui se trouvent dans votre base de données
- Le suivi administratif que vous avez réalisé

Ceci sera sans aucun doute un argument de poids dans votre négociation avec ce prospect et une garantie de votre transparence et de votre professionnalisme.

COMMENT S'ASSURER QUE TOUTES LES INFORMATIONS SERONT DISPONIBLES ?

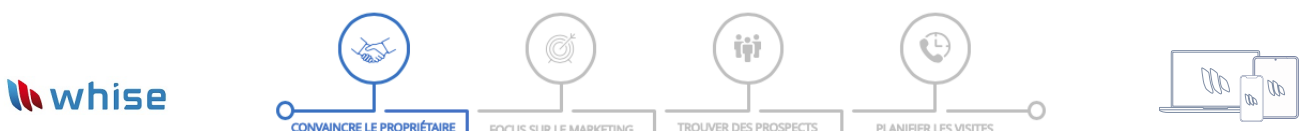
Dans votre agenda WHISE vous disposez, pour chaque rendez-vous d'un champ « description » au sein duquel il vous est possible d'insérer un commentaire sur la visite que vous venez d'effectuer.

The screenshot shows a web interface for managing appointments. It has three main sections: 'Avec' (With) with a person icon and a tag 'John DOE x'; 'Bien' (Property) with a house icon and a tag 'leuvensesteenweg 775, 2610 Antwerpen Wilrijk, 695.000 € (Demo Affiche) x'; and 'Description' with a large text input field containing the placeholder 'Description'. Below the input field is a button labeled 'Autres actions' with a dropdown arrow.

Indiquez l'ensemble des remarques transmises par l'acheteur potentiel, son intérêt et le suivi à réaliser. Ces commentaires seront AUTOMATIQUEMENT et IMMÉDIATEMENT visibles pour votre propriétaire.

Les publicités ainsi que tous les mails envoyés à vos prospects acheteurs sont automatiquement enregistrés dans l'historique du bien et mis à disposition dans l'accès propriétaire

Vous ne devez dès lors pas consacrer un temps précieux à compléter ces informations et vous pouvez également être certain que ce compte rendu sera mis à jour quotidiennement et pourra démontrer le travail réalisé.



Vous voulez en savoir plus sur l'accès propriétaire de WHISE ?

Ci-dessous un exemple de compte-rendu propriétaire accessible directement via votre site Internet. Il vous reste à prévoir un login et un mot de passe pour que votre propriétaire puisse consulter 7/24 le suivi de la vente de son bien.

Rapport propriétaire

WHO-DEMAIS (1507787)

Tout

Bien

Ref : 1507787
rue de l'Eglise 2
1470 Genappe Bousval



Propriétaire

Monsieur Fabrice De Smedt
Grand Place 25
4000 Liège

Actions Calendrier

28/09/20 11:30:00	visite visite - rue de l'Eglise 2 boîte 3, 1470 Genappe Bousval, 432.000 € - FAUCON André André FAUCON the living room is too small
28/09/20 11:00:00	visite visite - rue de l'Eglise 2 boîte 3, 1470 Genappe Bousval, 432.000 € - Balasko Josiane Josiane Balasko She's interested - will contact me to make an offer
28/09/20 10:30:00	visite visite - rue de l'Eglise 2 boîte 3, 1470 Genappe Bousval, 432.000 € - CLOONEY Georges Georges CLOONEY Too expensive for the region
17/09/19 15:00:00	visite visite - rue de l'Eglise 2 box 3, 1470 Genappe Bousval, 432.000 €

Mises à jour

02/10/20 12:29:38	Votre recherche de biens immobiliers - Demo Bogaert Joseph Curieuse
-------------------	--

Autres Actions

02/10/20 12:29:20	editer Prix : '€ 432.000,00' => '€ 429.000,00'
-------------------	---