Les meilleurs trucs pour débuter comme courtier immobilier

Sutton®

Attirez, fidélisez et multipliez votre clientèle

Bonjour!

Merci d'avoir téléchargé notre eBook.

Nous espérons que le contenu vous plaira et vous sera utile.

Après cette lecture, si vous avez besoin d'informations supplémentaires ou que nous répondions à une question précise, nous serons vraiment contents de vous aider!

TABLE DES MATIÈRES

8 habitudes d'un courtier immobilier gagnant 04

Comment communiquer comme un pro et obtenir plus de mandats? 07

Les 10 qualités d'un bon courtier immobilier 11

Écrivez-nous à info@devenircourtier.com pour céduler un appel téléphonique ou encore mieux… nous rencontrer autour d'un café!

8 habitudes d’un courtier immobilier gagnant

Sutton®

Attirez, fidélisez et multipliez votre clientèle

8 habitudes d'un courtier immobilier gagnant

1. **Levez-vous tôt.** Soyez à l'ouvrage avant tout le monde. Un environnement tranquille vous permettra d'être plus efficace.

2. **Faites attention aux détails et à vos suivis.** Votre client attend une réponse de votre part? Donnez-lui des nouvelles à la vitesse des attentes de votre client LE PLUS exigeant. Toujours! Mettez la technologie de votre côté. Les SMS (textos) sont adéquats pour des suivis de basse importance; simple, rapide et fiable. Les courriels servent à laisser des traces sur des suivis importants, alors que les appels sont priorisés pour effectuer des suivis plus délicats ou pour annoncer des bonnes nouvelles.

3. **Soyez ponctuel.** Vos retards influencent votre crédibilité auprès de votre clientèle, et la confiance est la base de toute relation. Pourquoi permettre à un client de douter de votre fiabilité alors que vous travaillez si fort pour gagner sa confiance?

4. **Écrivez vos objectifs.** Établissez des objectifs réalistes mais élevés. Consultez-les au quotidien, ce qui vous permettra de toujours garder le focus à les atteindre. Mettez un *post-it* dans l'auto, dans l'agenda, une notification électronique, etc.

> Je cherche une bannière immobilière avec des outils innovants qui attirent et qualifient des acheteurs - Un courtier immobilier

8 habitudes d’un courtier immobilier gagnant

5. **La prospection est une obligation.** Malheureusement, ce n’est pas une option. Cela fait partie du métier de faire de la prospection téléphonique, du porte-à-porte, de la distribution de masse, des visites libres… Prospectez constamment!

6. **Suivez vos progrès.** Combien de mandats vous manquent pour atteindre vos objectifs? Avez-vous plus de mandats que l’an passé à pareille date? Avez-vous une amélioration de votre chiffre d’affaires? Connaissez votre position actuelle par rapport à vos objectifs. Vérifiez ce que fait la compétition. Restez proactif et à l’affût des tendances de votre marché.

7. **Copiez les meilleurs.** Tenez-vous avec les meilleurs et posez-leur des questions. Vous en ressortirez gagnant et ils seront heureux de vous avoir aider. Éduquez-vous à tous les jours. Suivez et connaissez votre marché mieux que quiconque.

8. **Construisez votre équipe de rêve.** Formez des partenariats avec des personnes compétentes et en complémentarité avec vos forces. Courtiers immobiliers, banquiers, inspecteurs, notaires, représentants hypothécaires, etc. Offrez votre aide et vous aurez un retour positif. Trouvez un mentor, un coach… Et entraînez-vous en équipe à dépasser vos objectifs!

En résumé, faites preuve d'écoute, d'empathie, et assurez un suivi régulier toujours axé vers les besoins spécifiques de votre acquéreur ou de votre vendeur. C'est de cette façon que vous vous positionnerez comme un courtier immobilier de confiance qui comprend les préoccupations de sa clientèle. Vous vous ferez ainsi connaître pour votre expertise et votre leadership.

Comment communiquer comme un pro et obtenir plus de mandats?

Attirez, fidélisez et multipliez votre clientèle

Comment communiquer comme un pro et obtenir plus de mandats ?

Les courtiers immobiliers qui réussissent aujourd'hui n'ont pas commencé leur carrière à ce niveau. Ils ont dû développer plusieurs qualités au fil des ans. Une des principales qualités que ces personnes ont réussi à développer est le charisme.

Le charisme est une qualité que la majorité des individus possèdent, sans toutefois le mettre aisément à profit. On détecte la personne charismatique quand on rencontre des gens qui nous attirent. On les reconnaît par l'énergie qu'ils dégagent. On a envie de les côtoyer et de s'en faire des alliés. Comme courtier immobilier, vous avez une proximité avec le public. Souhaiteriez-vous que l'énergie que vous dégagiez soit attirante?

Plus vous développerez votre charisme, plus l'acquisition de mandats sera facile.

Le charisme peut se comparer à un champ magnétique qui se crée autour de soi, créant ainsi une attirance hors-de-l'ordinaire. Ne vous méprenez pas, il est faux de croire qu'il s'agit d'une question de beauté physique. Tout le monde peut développer cette qualité. **La confiance attire et rend beau!**

> Je suis fidèle à une bannière qui contribue à ma démarche d'affaires. - Un courtier immobilier

Comment communiquer comme un pro et obtenir plus de mandats ?

Reconnaître une personne charismatique

Avoir du charisme ne signifie pas toujours faire l'unanimité. Malgré tout, la personne charismatique assume sa personnalité et laisse de côté les personnes qui ne lui conviennent pas. Le désir de réaliser de grandes choses et la conviction d'agir pour le mieux sont plus forts que la peur d'être jugé.

Là où plusieurs voient des problèmes et des difficultés, la personne charismatique voit une occasion de foncer et de réaliser un défi. Le goût de l'action et de demeurer positif font partie de son quotidien et elle regarde toujours vers l'avant pour mettre en application ses nombreuses idées.

Les qualités de la personne charismatique

1. **Empathique.** Apprendre à se mettre dans la peau des autres est un atout pour créer une relation sincère avec les personnes qui nous entourent. Mettez vos jugements et vos perceptions de côté et faites preuve d'empathie pour saisir les besoins de votre clientèle, qui ne sont pas nécessairement les vôtres.

2. **Sens de la vérité**. L'authenticité est essentielle. Le réel désir de vouloir aider doit être bien senti par votre clientèle.

Comment communiquer comme un pro et obtenir plus de mandats ?

3. **Clarté d'action.** Pour rallier les gens à vous, il faut présenter une direction claire, un cheminement inspirant et des objectifs bien définis.

4. **Confiance en soi.** Il est essentiel de croire que vous allez réussir, comme vous devez être persuadé que ce que vous proposez est ce qu'il y a de mieux et que c'est dans l'intérêt de vos clients en premier lieu.

5. **Bonne communication.** Communiquez à votre manière et soyez enthousiaste.

Développer son charisme, c'est croire en sa réussite et à inspirer les personnes à faire pareil. Ces dernières doivent ressentir que vous voulez véritablement les aider dans le plaisir et le positivisme.

Apprenez à vous connaître, sachez ce que vous voulez. Ensuite, ciblez où vous voulez aller et trouvez tout de ce que vous avez besoin pour atteindre vos objectifs. Ensuite, communiquez de manière spectaculaire.

Allez hop! Passez à l'action et soyez heureux!

> Je recherche une bannière qui me positionne comme un conseiller à qui l'on peut faire confiance. - Un courtier immobilier

LES 10 QUALITÉS D'UN BON COURTIER IMMOBILIER

Sutton®

Attirez, fidélisez et multipliez votre clientèle

LES 10 QUALITÉS D'UN BON COURTIER IMMOBILIER

Source: Centris.ca

1. Excellente connaissance du marché

Un bon courtier a une excellente connaissance du marché immobilier. Il est **capable d'informer** sur les types de propriétés, l'évolution des prix des maisons, les occasions qui peuvent être intéressantes à saisir ou, au contraire, les cas problématiques.

2. Savoir-faire technique, légal et professionnel

Il est au fait des procédures à suivre, des documents juridiques à remplir, des professionnels à consulter. Il maîtrise tous les outils technologiques reliés à la transaction immobilière. Il peut **répondre aux questions** des clients et les renseigner sur des aspects techniques (estimation, financement, notaire, vente, etc.).

3. Clarté et transparence

Il présente clairement son offre de service, qui détaille les multiples tâches qu'il accomplira pour la vente ou l'achat de la maison de ses clients. Il peut expliquer la mise en place de sa stratégie de vente ou de recherche de propriétés de rêves, en décrivant chacune des étapes de son plan. Il **s'exprime avec clarté et s'assure de la compréhension** de ce que chaque tâche implique.

LES 10 QUALITÉS D'UN BON COURTIER IMMOBILIER

Source: Centris.ca

4. Réussite et attention

Un bon courtier démontre une réelle intention de rendre service à ses clients et de contribuer au succès de leurs projets. Parce que la réussite d'une vente est aussi la sienne, il **cherchera à répondre aux attentes de ses clients par tous les moyens professionnels** qui sont à sa disposition. Pour les acheteurs, il agira comme un accompagnateur objectif qui encadre la réalisation de leurs projets, jusqu'à la prise de possession de leur nouvelle maison.

5. Aisance sociale

Dynamique, diplomate et sociable, un bon courtier est un habile communicateur. Il **sait comment accueillir et répondre aux attentes** des acheteurs potentiels lors d'une visite de propriété. Il est également capable d'apaiser les tensions, de cadrer les échanges et de trouver les bons mots pour expliquer et négocier. À l'aise dans les communications écrites et orales, il est le principal porte-parole de toutes les parties.

6. Organisé et accessible

Il est organisé et travaille fort; il informe régulièrement ses clients de toutes ses démarches. Il est **disponible en tout temps** pour répondre aux questions. Par téléphone, texto, courriel et en personne: un bon courtier est d'abord un courtier accessible et disponible.

LES 10 QUALITÉS D'UN BON COURTIER IMMOBILIER

Source: Centris.ca

7. Accompagnement et assurance

Un bon courtier guide et conseille sa clientèle dans toutes les étapes à franchir. Il fait en sorte que l'expérience d'acheter ou de vendre une propriété se réalise en toute facilité, avec le moins de stress possible. Il sait **rassurer** quand c'est nécessaire, et, à l'inverse, **aviser** quand un problème requiert une attention particulière.

8. Loyauté

Un bon courtier, c'est un courtier loyal et fidèle. Bien qu'il soit appelé à travailler avec de nombreux professionnels (autres courtiers et agences immobilières, banques, assurances, notaires, professionnels de la construction, etc.), il **négocie toujours dans l'intérêt de ses clients**, en leur faveur. Il sait créer un véritable partenariat, qui peut durer dans le temps.

9. Écoute

Il veut connaître le mode de vie et les projets de ses clients, il **écoute et s'intéresse à eux**, dans le but de bien les conseiller. Un bon courtier cherche à savoir ce qui les fait rêver, et avec quelles contraintes ses clients doivent composer. Son service se redéfinit donc en fonction de chaque client. En plus d'épauler ses clients, il porte aussi une oreille attentive à leurs besoins.

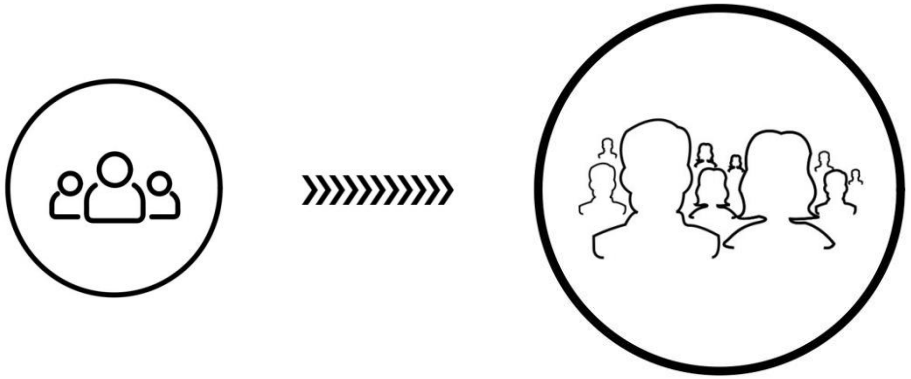
10. Honnêteté

Il s'agit d'une des qualités les plus importantes du courtier. Être honnête et intègre est une condition de base pour **bâtir une relation saine, basée sur la confiance**. Une relation profitable pour tous permet de surmonter les obstacles et de réussir un ou plusieurs projets immobiliers. Un courtier honnête vous informe des avantages comme des désavantages, des opportunités comme des risques, et reste transparent sur son offre de service et sa méthode de travail.

Avec Sutton pour…

1. **Maximiser mon expertise :**

2. **Augmenter mon cercle d'influence :**



3. **Et bien plus…** [Téléchargez notre brochure corporative]

AU PLAISIR DE VOUS RENCONTRER SOUS PEU!

Si vous avez besoin d'informations supplémentaires ou pour avoir réponse à une question précise, nous serons heureux de vous aider!

CONTACTEZ-NOUS