

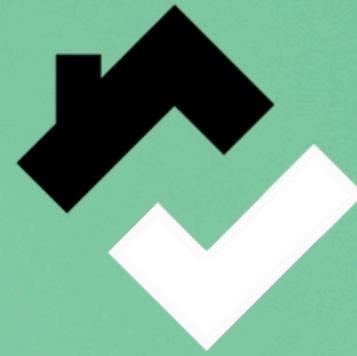
# FORMATION :

## Prospection avec la loupe Immo



MEILLEUR CONSEIL IMMO





MEILLEUR CONSEIL IMMO



## SOMMAIRE

- 1. Introduction à La Loupe Immo et ses bénéfices en prospection**
- 2. Les informations DPE (Diagnostic de Performance Énergétique)**
- 3. Utilisation du planning pour la prospection**
- 4. Le suivi des prospects et des biens**
- 5. Les avis de valeur : l'évaluation simplifiée des biens**
- 6. Questions / Réponses et Cas pratiques**

# 1. Introduction à La Loupe Immo et ses bénéfices en prospection

---

- Définition : Expliquer ce qu'est La Loupe Immo en termes simples, par exemple : « C'est un outil en ligne qui rassemble des informations essentielles sur les biens immobiliers pour nous aider à évaluer leur valeur, leur potentiel et les actions nécessaires pour les rendre attractifs. »
- Objectifs : Mettre en avant les principales fonctions pour la prospection immobilière :
  - Accéder aux données sur les biens rapidement.
  - Planifier et suivre nos actions de prospection.
  - Obtenir une estimation de la valeur des biens.
- Importance : Pourquoi utiliser un outil comme celui-ci ? Préciser que cela rend la prospection plus efficace, professionnelle, et aide à construire une relation de confiance avec les clients.



## 2. Les informations DPE (Diagnostic de Performance Énergétique)

---

- Qu'est-ce que le DPE ?
- Présenter le DPE en expliquant qu'il s'agit d'un diagnostic obligatoire qui évalue la consommation énergétique et l'impact en émissions de gaz à effet de serre d'un bien immobilier. C'est un peu comme l'étiquette énergie sur les appareils électroménagers.
- Dire que le DPE attribue une note de A à G (A étant économique, G étant très énergivore).
- Pourquoi c'est important en prospection ?
- Une bonne note est un argument de vente important pour un bien, car cela signifie que le logement consomme peu d'énergie, donc des factures moins élevées pour les futurs habitants.
- Les biens avec des notes basses (F ou G) peuvent nécessiter des travaux de rénovation énergétique.
- Comment l'utiliser dans La Loupe Immo ?
- Montrer comment accéder aux informations DPE pour chaque bien dans l'outil.
- Expliquer comment interpréter cette information et en parler aux clients : par exemple, si un bien est classé « E », cela peut signifier qu'une rénovation pourrait être nécessaire pour améliorer son attractivité.



### 3. Utilisation du planning pour la prospection

- Pourquoi organiser son planning ?
- Insister sur l'importance de la planification dans l'immobilier. Avoir un planning permet de suivre toutes les étapes avec chaque client ou chaque bien, comme les visites, les rappels, et les suivis après rendez-vous.
- Exemple simple : « Imaginez qu'on ait plusieurs visites prévues pour un même jour – le planning nous aide à éviter des rendez-vous doublés ou des oublis, ce qui rend notre travail plus professionnel. »
- Comment utiliser le planning dans La Loupe Immo ?
- Montrer comment planifier une visite ou une action de prospection directement dans l'outil.
- Expliquer comment recevoir des rappels pour les étapes importantes afin de ne rien oublier.



## 4. Le suivi des prospects et des biens

---

- Pourquoi suivre chaque bien et chaque prospect ?
- Dans l'immobilier, on travaille souvent avec de nombreux biens et clients en même temps. Le suivi aide à garder une trace de chaque bien et de chaque client, des rendez-vous et des discussions passées.
- Expliquer que le suivi permet de répondre rapidement aux clients et de se souvenir des informations importantes pour chaque bien.
- Comment utiliser le suivi dans La Loupe Immo ?
- Montrer comment La Loupe Immo centralise toutes les informations de suivi dans un tableau ou une interface dédiée.
- Donner un exemple : « Imaginons qu'un client vous demande dans quelques semaines des informations sur un bien visité, vous pouvez retrouver tout l'historique en quelques clics. »



# 5. Les avis de valeur : l'évaluation simplifiée des biens

---

- Qu'est-ce qu'un avis de valeur ?
- Expliquer que l'avis de valeur est une estimation du prix d'un bien, basée sur les caractéristiques de ce bien et les ventes comparables dans la région.
- Rappeler que c'est un document utile pour les propriétaires qui veulent vendre, car il leur donne une première idée de la valeur de leur bien.
- Pourquoi c'est important pour les agents immobiliers ?
- L'avis de valeur permet de donner une évaluation juste et réaliste aux propriétaires. Cela les aide à mieux se positionner sur le marché et augmente les chances de vendre leur bien dans des délais raisonnables.
- Comment créer un avis de valeur dans La Loupe Immo ?
- Montrer comment générer un avis de valeur en quelques étapes simples, en utilisant les données de ventes similaires dans le quartier.
- Insister sur l'importance d'être transparent avec les clients : leur expliquer sur quelles bases est fondée l'estimation, pour renforcer la confiance.



# 6. Questions / Réponses et Cas pratiques

---

- Prévoir une session où les participants peuvent poser leurs questions.
- Proposer des exemples concrets ou des études de cas où ils peuvent s'entraîner : par exemple, analyser le DPE d'un bien ou créer un avis de valeur pour un bien fictif.

Supports et Astuces :

- Supports visuels : Préparer un diaporama avec des captures d'écran de chaque étape dans La Loupe Immo, pour aider les participants à suivre.
- Fiches pratiques : Créer des fiches résumant chaque fonctionnalité avec des astuces pour une utilisation efficace.
- Simulations et mises en situation : Préparer quelques exercices pour pratiquer en direct les fonctionnalités.

# L'ÉQUIPE MCI



**KEVIN FERNANDES**

**Responsable développement Commercial**  
[k.fernandes@meilleurconseil-immo.com](mailto:k.fernandes@meilleurconseil-immo.com)



**VIVIEN GENDARME**

**Responsable développement Marketing**  
[v.gendarme@meilleurconseil-immo.com](mailto:v.gendarme@meilleurconseil-immo.com)



**MEILLEUR CONSEIL IMMO**