

MODULE 3 — OUTILS TERRAIN

OUTILS TERRAIN

Checklist Vendeur, Dossier d'Estimation, Bon de Visite et Modèles de Flyers. Imprimez et utilisez dès aujourd'hui.

 **Checklist Vendeur**

Document à remettre au vendeur lors de l'estimation. Imprimez, remettez-le en main propre — ça fait toute la différence.

1. DÉSENCOMBRER — FAIRE DE L'ESPACE

- Retirer les manteaux et chaussures de l'entrée
- Vider les plans de travail de la cuisine
- Retirer les photos de famille trop nombreuses (l'acheteur doit se projeter)
- Ranger les produits d'hygiène dans la salle de bain
- Libérer l'espace au sol (jouets, équipements de sport...)

2. DÉPERSONNALISER — NEUTRALISER LE STYLE

- Repeindre les murs aux couleurs trop vives en blanc ou tons neutres
- Retirer les collections personnelles ou objets religieux/politiques
- Changer le linge de maison s'il est usé ou coloré (mettre du blanc propre)

3. NETTOYER — FAIRE BRILLER

- Faire les vitres (intérieur ET extérieur) — la luminosité est le critère n°1 !
- Nettoyer les joints de salle de bain
- Dépoussiérer les plinthes et les luminaires
- Astiquer la robinetterie

4. RÉPARER — LES DÉTAILS QUI COMPTENT

- Changer les ampoules grillées (toutes les pièces doivent être éclairées)
- Resserrer les poignées de porte qui bougent
- Reboucher les petits trous dans les murs
- Huiler les portes qui grincent

5. L'AMBIANCE "COUP DE CŒUR" — LE JOUR J

- Aérer toutes les pièces 15 minutes avant
- Ouvrir tous les volets et rideaux
- Allumer toutes les lumières (même en plein jour)
- Mettre une légère musique de fond (jazz, lounge)
- Pas d'odeur de cuisine (cuire du pain ou café frais, ça marche !)



Faire garder les animaux si possible

 **Astuce Pro :** En tant que votre conseiller exclusif, je peux vous recommander des artisans ou faire intervenir un photographe professionnel pour sublimer votre bien une fois ces étapes validées.



Structure du Dossier d'Estimation

Créez ce dossier sur Word ou Canva. Imprimez-le en couleur et reliez-le. **C'est ce qui vous distingue des concurrents qui envoient un simple email avec un chiffre.**

Page 1 — Couverture

Photo du bien + Logo + "Avis de Valeur — [Adresse]" + Date + Votre nom

Page 2 — Présentation du bien

Adresse, superficie, nombre de pièces, année de construction, DPE, description factuelle

Page 3 — Analyse du marché local

Prix moyen au m² dans le quartier, évolution sur 12 mois, nombre de biens en vente actuellement, délai moyen de vente

Page 4 — Comparables (CRUCIAL)

3 à 5 biens VENDUS récemment dans le même secteur avec prix, superficie, date de vente. C'est la preuve objective.

Page 5 — Notre estimation

Fourchette de prix (bas / médian / haut), prix recommandé, justification méthodologique

Page 6 — Stratégie de commercialisation

Photos pro, diffusion multi-portails, fichier acquéreurs, visites qualifiées, délai prévu, votre plan d'action semaine par semaine

Page 7 — Vos engagements & contacts

Ce que vous vous engagez à faire, reporting hebdomadaire, vos coordonnées, vos avis Google



Important : Ne donnez JAMAIS le prix par email ou téléphone. Le prix se donne en main propre,

avec ce dossier. C'est la seule façon de montrer toute votre valeur.



Bon de Visite

Document obligatoire à faire signer par chaque visiteur. Protège juridiquement votre travail.

Informations Visiteur

Nom : _____ Prénom : _____

Adresse : _____

Téléphone : _____ Email : _____

Bien Visité

Adresse du bien : _____

Référence : _____ Date de visite : ____ / ____ / ____ Heure : _____

Engagement

"Je soussigné(e) reconnaît avoir visité le bien décrit ci-dessus par l'intermédiaire de [Nom Agence / Agent]. Je m'engage à informer l'agence de toute décision relative à ce bien et reconnaît que toute transaction réalisée directement avec le vendeur dans les 24 mois suivant cette visite donnera lieu au paiement des honoraires d'agence."

Signature Visiteur : _____ Signature Agent : _____



Modèles de Flyers (Boîtage)

À imprimer et distribuer dans les boîtes aux lettres de votre zone.

Flyer 1 — Estimation Offerte

COMBIEN VAUT VOTRE BIEN ?

Estimation gratuite et sans engagement
par [Votre Prénom], expert immobilier sur [Ville/Quartier]

- Analyse des biens vendus dans votre rue
- Rapport détaillé remis en main propre
- Conseils personnalisés pour vendre au meilleur prix

 [Votre Numéro] |  [Votre Email]

Flyer 2 — Acheteur en attente

J'AI UN ACHETEUR POUR VOTRE QUARTIER !

Je recherche activement :

-  [Type de bien] dans le quartier [Nom Quartier]
-  Budget : [Fourchette]€
-  Profil : [Famille, Investisseur...] — financement validé

Si vous envisagez de vendre (même dans 6 mois), contactez-moi :

 [Numéro] — Discrétion garantie.