



AGENCE IA
INTELLIGENCE AUTOMATISATION PERFORMANCE

GUIDE GRATUIT · IMMOBILIER

Le guide de l'IA pour les courtiers immobiliers

Le système qui travaille pendant vos visites, vos inspections et votre sommeil.

- 01** Les trois questions de qualification qui ne froissent personne
- 02** La séquence de maturation sur 18 mois, mois par mois
- 03** Le rapport au vendeur qui coupe les appels d'inquiétude
- 04** Ce que vous devez garder pour vous, absolument

Ce que vous trouverez ici

En résumé

- Les trois questions de qualification qui ne froissent personne
- La séquence de maturation sur 18 mois, mois par mois
- Le rapport au vendeur qui coupe les appels d'inquiétude
- Ce que vous devez garder pour vous, absolument

01

Le métier vous met exactement là où vous ne pouvez pas répondre

02

Qualifier sans froisser

03

La maturation sur 18 mois

04

Le rapport au vendeur

05

Ce que vous devez garder pour vous

Le métier vous met exactement là où vous ne pouvez pas répondre

En visite, en inspection, chez le notaire. C'est précisément le moment où les demandes entrent. Aucune discipline personnelle ne règle ça: c'est un problème de système, pas de volonté.

Qualifier sans froisser

Trois questions suffisent, et aucune ne ressemble à un interrogatoire quand elles sont posées dans cet ordre.

- 01 L'échéancier.** « Vous aimeriez emménager pour quand ? » Une date change tout le reste.
- 02 Le financement.** « Avez-vous déjà parlé à une institution ou à un courtier hypothécaire ? » Neutre, et informatif.
- 03 Le secteur.** « Est-ce que vous regardez seulement ce quartier, ou d'autres aussi ? » Ouvre la porte à d'autres inscriptions.

Un acheteur qui n'est pas prêt aujourd'hui n'est pas un mauvais acheteur. C'est un client de dans quatorze mois que personne ne suivra.

La maturation sur 18 mois

PÉRIODE	CE QUE REÇOIT LE CONTACT	BUT
Mois 1	Les inscriptions qui correspondent, chaque semaine	Rester utile
Mois 2 à 6	Un portrait du marché de son secteur, chaque mois	Devenir la référence
Mois 7 à 12	Baisses de prix et nouveautés pertinentes seulement	Ne pas fatiguer
Mois 13 à 18	Une relance humaine par trimestre	Récupérer le bon moment

Le rapport au vendeur

La majorité des appels d'inquiétude d'un vendeur viennent d'un manque d'information, pas d'un manque de résultats. Un rapport hebdomadaire automatique, avec les visites, les commentaires reçus et les statistiques de la fiche, coupe ces appels et fait de vous un courtier qui communique.

Ce que le rapport doit contenir

Le nombre de visites de la semaine et la tendance, les commentaires reçus, les statistiques de la fiche en ligne, et une recommandation claire quand les chiffres l'exigent.

Ce que vous devez garder pour vous

- **La visite.** Personne ne délègue le moment où le client se projette dans la maison.
- **La négociation.** Un agent prépare le dossier, il ne négocie pas.
- **La mauvaise nouvelle.** Une offre refusée, une inspection difficile: c'est votre voix qui doit l'annoncer.
- **La relation.** Les agents entretiennent le contact, ils ne le remplacent pas.



AGENCE IA
INTELLIGENCE · AUTOMATISATION · PERFORMANCE

Vous voulez appliquer ça **chez vous ?**

Une séance de stratégie de 30 minutes, sans frais. On regarde vos opérations réelles et on chiffre les fuites avec vos propres nombres.

- 01** On cartographie comment les demandes entrent et où elles se perdent.
- 02** On chiffre ce que ces fuites coûtent, avec vos chiffres.
- 03** Vous repartez avec le plan, même si on ne travaille jamais ensemble.

agenceia.ca/reservation