



REMAX[®]

IMMO EVOLUTION

Joran Blechschmidt

Conseiller

+352 621 485 737

joran.blechschmidt@remax.lu



RE/MAX Immo Evolution
96A Av. du Luxembourg
4940 Bascharage
remax.lu

SOMMAIRE

9 BONNES RAISONS DE CHOISIR RE/MAX.....	3
POURQUOI CHOISIR RE/MAX ?.....	4
QUELLES SONT LES 3 CLÉS DE LA RÉUSSITE?.....	5
COMMENT CHOISIR UN CONSEILLER IMMOBILIER.....	6
LE PRIX SELON L'ANALYSE DU MARCHÉ ET DE LA CONCURRENCE.....	7
VOTRE ALLIÉE : L'ANALYSE COMPARATIVE DU MARCHÉ.....	8
NOTRE PLAN MARKETING SUR MESURE POUR UN MANDAT PREMIUM.....	9

9 BONNES RAISONS DE CHOISIR RE/MAX

1. UN SERVICE PERSONNALISÉ

Faire appel à RE/MAX, c'est avoir la certitude d'un service personnalisé, grâce à des agents à l'écoute de vos désirs et disponibles à tout moment.

2. LA MAISON DE VOS RÊVES

Un agent rien que pour vous ! Grâce à une recherche exclusive, nos agents trouveront pour vous le bien qui vous correspond le mieux.

3. MARKETING

La manière la plus efficace de gérer votre bien : un plan marketing sur mesure totalement adapté à vos besoins et ce grâce à des méthodes uniques RE/MAX.

4. UNE BASE DE DONNÉES D'ACHETEURS DÉJÀ EXISTANTE

Fort d'un réseau de plus de 160 agents travaillant avec des clients acheteurs, nous avons une grande base de données d'acquéreurs potentiels. Découvrez dès maintenant, grâce à notre application MaxMatch (<https://www.remax.lu/sellersportal.aspx>), combien d'acheteurs recherchent une propriété comme la vôtre dans notre base de données.

5. DES AGENTS QUALIFIÉS

Afin de vous délivrer le meilleur service nous encourageons nos agents à suivre des formations leur permettant d'être toujours plus efficaces.

6. UN RÉSEAU INTERNATIONAL

Notre réseau de plus de 123 000 agents, répartis dans plus 100 pays, nous permet de gérer vos transactions immobilières partout dans le monde, où que vous soyez.

7. SÉCURITÉ

Le courtage immobilier est affaire de confiance. Dans le respect d'un code éthique suivi par tous nos agents, nous vous garantissons un service professionnel, transparent, discret et un travail honnête.

8. PLUS D'IMPLICATION

En tant qu'indépendants, les agents RE/MAX font preuve d'engagement personnel dans leurs prestations de conseil, garantissant un service de qualité constante.

9. LA SATISFACTION DE NOS CLIENTS

La fidélité de nos clients est le témoin de la qualité de nos services et l'assurance pour nous de leur entière satisfaction.

POURQUOI CHOISIR RE/MAX ?

VOUS	RE/MAX
1 bien à vendre	500 biens à vendre (160 agents)
1 publicité	Publicités sur le site Internet, Facebook, atHome LinkedIn, Wortimmo...
1 panneau	Plus de 100 panneaux
100 contacts personnels (amis, collègues...)	48 000 contacts (300 par agents x 160 agents)

QUELLES SONT LES 3 CLÉS DE LA
RÉUSSITE?



LE CHOIX DU PROFESSIONNEL



LES MOYENS DE PROMOTIONS



LE PRIX

COMMENT CHOISIR UN CONSEILLER IMMOBILIER

Madame, Monsieur,

Veillez trouver ci-après des questions auxquelles il faudrait avoir répondu à votre avantage avant de choisir votre agent immobilier. La plupart de mes confrères vous donneront avec plaisir les informations nécessaires pour prendre la bonne décision.

Qualification professionnelle

1. Est-ce que votre activité professionnelle principale est d'être «Agent Immobilier» ?
2. Avez-vous eu un enseignement spécifique, avez-vous suivi des formations spécialisées ? Maîtrisez-vous la négociation ?
3. Etes-vous reconnu par les spécialistes de la profession de l'immobilier ?

Connaissances en marketing

1. Disposez-vous d'un «Plan Marketing» spécifique à mes besoins ?
2. Avez-vous des informations générales sur les mouvements, les tendances et l'analyse du marché ainsi que celle de la concurrence ?
3. Utilisez-vous, en plus des panneaux et des annonces, également d'autres systèmes afin d'informer d'autres acheteurs potentiels sur le bien immobilier à vendre ?

Contrôle du succès

1. Quel est le rapport entre les biens que vous avez vendus et vos mandats exclusifs ?
2. Quelle est la durée moyenne de vente de vos transactions exclusives ?
3. Quel est la différence entre le prix du mandat et le prix final ?

Et que faites-vous pour moi ?

1. Etes-vous mon interlocuteur ou est-ce votre assistant(e) ?
2. Combien de fois approximativement allons-nous être en contact ?
3. Me proposez-vous une possibilité écrite de me rétracter au cas où je ne serais pas satisfait de vos services ?

Au cas où vous recevriez des réponses négatives à ces questions ou des réponses évasives, nous vous recommandons de rechercher un autre agent immobilier car l'un des facteurs les plus importants pour la vente de votre bien immobilier est le choix de la bonne personne.

A votre service,

Joran Blechschmidt

LE PRIX SELON L'ANALYSE DU MARCHÉ ET DE LA CONCURRENCE

**PLUSIEURS FACTEURS VONT INFLUER SUR LA VENTE DE
VOTRE BIEN :**



**LA CONJONCTURE
(DIFFICILEMENT MAITRISABLE)**



**LES MOYENS DE PROMOTION
(C'EST NOTRE MÉTIER, C'EST NOTRE MISSION)**



LE PRIX



**LES CONDITIONS DE PRÉSENTATION
(CONSEILS POUR LA MISE EN VALEUR
DE VOTRE LOGEMENT)**

VOTRE ALLIÉE : L'ANALYSE COMPARATIVE DU MARCHÉ

CONSTAT :

- Les acquéreurs comparent généralement avant de prendre une décision.
- Ils n'hésitent plus à visiter plusieurs biens.
- Le meilleur prix dépend des tendances du marché, donc des volontés des acquéreurs.

POUR ÉTABLIR VOTRE PRIX, NOUS AVONS RECOURS À DIVERSES BASES DE DONNÉES, DANS LAQUELLE NOUS DISPOSONS :



DE TOUS LES BIENS EN VENTE ACTUELLEMENT



DES BIENS RÉCEMMENT VENDUS



DES BIENS QUI RESTENT ENCORE À LA VENTE



DES AVIS DE NOS ACHETEURS DU MOMENT

NOTRE PLAN MARKETING SUR MESURE POUR UN MANDAT PREMIUM

Cher client, veuillez trouver ci-après le plan marketing que je vais réaliser pour la mise en vente de votre propriété immobilière, je m'engage également à vous donner un compte rendu régulier des activités liées à cette mise en vente, par e-mail ou bien par téléphone.

- LES EMBLEMES ET / OU VITRINES / LES VISITEURS DE NOS 16 AGENCES
- UNE FORTE VISIBILITÉ INTERNET
(www.remax.lu et global.remax.com et les portails immobiliers comme athome.lu ou immotop.lu...)
- NOTRE FICHIER ACQUÉREURS
- QUALIFICATION ET ACCOMPAGNEMENT DES ACQUÉREURS
- LA COOPÉRATION ENTRE NOS CONSEILLERS ET NOS AGENCES
- LA COOPÉRATION AVEC TOUTES LES AUTRES AGENCES IMMOBILIÈRES DU GDL
- MARKETING DIRECT DANS VOTRE QUARTIER PAR EX. LA CARTE
« NOUVEAU EN VENTE PRÈS DE CHEZ VOUS »
- LE PRINCIPE « TELL 20 »
- AUTRES SUPPORTS DE COMMUNICATION
- NOS PANNEAUX DE VENTE
- LES JOURNÉES « PORTES OUVERTES »
- CONSEIL POUR LA MISE EN VALEUR DE VOTRE PROPRIÉTÉ IMMOBILIÈRE
(HOME STAGING)
- LA RECOMMANDATION PAR LES AFFAIRES DÉJÀ FAITES

**TOUS CES MOYENS DE PROMOTION ET DE MARKETING
DÉPLOYÉS POUR VOUS POUR TOUCHER LE PLUS GRAND
NOMBRE D'ACQUÉREURS POTENTIELS POSSIBLE !**



REMAX[®]

IMMO EVOLUTION[®]

Joran Blechschmidt

Conseiller

joran.blechschmidt@remax.lu

+352 621 485 737

RE/MAX Immo Evolution
96A Av. du Luxembourg
4940 Bascharage
remax.lu

RE/MAX est le réseau immobilier n°1 des transactions dans le monde