

Comment générer plus de mandats grâce à MoteurImmo ?

Deux stratégies concrètes que les pros utilisent déjà (et qui marchent) 😎



Trouver un bien, c'est bien.
Trouver un vendeur... c'est souvent mieux.
Avec MoteurImmo, vous pouvez
transformer votre recherche en **outil de**
prospection active.
Voici comment.



2 méthodes simples

Trouver un bien, c'est bien.

Trouver un vendeur... c'est souvent mieux.

Avec MoteurImmo, vous pouvez transformer
votre recherche en **outil de prospection active.**

Voici comment.



1

Les particuliers



1

Les particuliers



Annonce en ligne depuis 30 à 60 jours =
début de décrochage

💬 Moins de contacts, moins de visites =
frustration



Ils sont plus ouverts à changer de stratégie

✓ Utilisez [l'indicateur d'ancienneté](#) de
l'annonce sur MoteurImmo

✓ Programmez [une alerte automatique](#) pour
être toujours au bon timing

1

Les particuliers

Comment les cibler sur MoteurImmo ?

1) Critère type de vendeur : **Particulier**



2) Autour de ma zone d'activité :



3) Téléphone de l'annonceur connu

Options ⓘ

Téléphone de l'annonceur connu

2

Les mandats “grillés”



2

Les mandats “grillés”

Certaines annonces pro restent en ligne depuis + de 90 ou 180 jours.

Dans 80 % des cas, le mandat est en fin de vie (ou déjà terminé).

-  Vendeur frustré
-  Agent inactif
-  Bien toujours disponible

→ **Une belle opportunité pour proposer une approche plus efficace.**

2

Les mandats “grillés”

Comment les cibler sur MoteurImmo ?

1) Critère type de vendeur : **Professionnel**



2) Autour de ma zone d'activité :



3) Le mandat est expiré





Prospection passive ou stratégie ciblée ?

La différence, c'est l'outil.

Avec MoteurImmo, vous avez une vraie machine à détecter les vendeurs motivés.



Besoin d'un exemple concret ?

Découvrez nos formations gratuites >

