


Le guide de prospection en temps de crise





INCERTITUDE, QUAND TU NOUS TIENS

On le sait tous, il y a beaucoup d'incertitude ces temps-ci. Au début de la crise:

La plupart des **notaires** sont arrêtés: on ne pouvait donc plus conclure de transactions.

Les **inspecteurs** sont en congé forcé: on ne peut donc plus faire appels à leur service pour inspecter les propriétés en vue de l'achat.

Les **évaluateurs** sont également en pause pour le moment: il n'est donc pas possible d'obtenir une évaluation agréée complète.

Sans évaluation agréée, il me semble difficile d'obtenir un **prêt bancaire** (puisque la banque demande une évaluation agréée).

Donc si tout est au ralenti, est-ce un bon moment pour investir en immobilier? En plus tout semble si incertain... Les locataires vont-ils payer leur loyer? Près de la moitié des propriétaires n'ont pas pu collecter la totalité de leur loyer du 1er avril. Les matériaux dont j'ai besoin pour rénover seront-ils disponibles? Il semble y avoir des difficultés à en trouver.

Ces inquiétudes sont légitimes. C'est normal de se poser toutes ces questions: on vit une situation qui sort de l'ordinaire! #çavabienaller 🌈
Alors est-ce vraiment le temps de prospecter?

EST-CE LE BON TEMPS POUR PROSPECTER?

Voici 4 raisons pourquoi maintenant est le meilleur moment pour prospecter

Raison #1: Moins de concurrence

J'ai récemment discuté avec Dimitar Lozanov, de Immo-coaching. Dans son école, il recommande Mon Prospecteur à tous ses étudiants. Les étudiants commençaient à se parler entre eux qu'ils allaient annuler leur abonnement, car ils croyaient que ce n'était pas le moment de prospecter.

Je cite Dimitar: Non, non, non, surtout ne suspendez pas Mon Prospecteur. Tout le monde pense comme vous, qu'on ne peut plus faire de prospection. Au contraire, vas-y et tu vas être le seul à le faire. Il va y avoir moins de concurrence. C'est dit.

La plupart des gens pensent que ce n'est pas le temps de prospecter/investir. Il y a donc moins d'acheteurs. Résultat: c'est plus facile de se démarquer.

Comment te démarquer?

Moins de concurrence, c'est parfait.

Dans le sondage que nous avons envoyé il y a quelques semaines (avant la COVID-19), le problème #1 qui revenait était que les gens avaient trop de concurrence, trop de surenchère, pas assez de deals pour le nombre d'investisseurs.

C'est le temps où jamais de prospecter: la plupart des gens vont se replier sur eux-même.

Profite de cette période pour commencer ta prospection.

Raison #2: Il y a plus de vendeurs motivés

Dans une discussion avec un ami prospecteur, il m'expliquait qu'il y aura plus de vendeurs motivés prochainement.

C'est désolant, mais plusieurs personnes ont perdu/vont perdre leur emploi et auront de la difficulté à rejoindre les deux bouts. Il y aura plus d'avis de 60 jours et de défaut de paiement prochainement. Après la crise, les avis de 60 jours vont tous sortir en même temps. C'est la triste réalité.

Ce qui est encore plus triste, c'est le nombre de personnes décédées à cause de la crise que nous vivons. C'est plate à dire, mais il y aura plus de successions.

Je sais que ça a l'air horrible ce que je viens d'écrire... Pourtant c'est assez factuel, je regarde la réalité en face.

En tant qu'investisseurs, nous avons un rôle important à jouer. Nous avons la chance de pouvoir vraiment aider ces gens qui vivent une situation difficile. Nous pouvons les aider en achetant leur maison, en leur offrant une location-achat ou un prêt privé.

L'idée ici, c'est qu'on est là pour aider ces gens à se sortir de leur problématique en leur proposant des solutions gagnant-gagnant.

Il ne faut pas être gêné, se sentir mal ou sentir qu'on profite de leur situation. Au contraire, j'ai l'intime conviction que ce que nous faisons est **noble**. Quand notre intention est sincère et authentique, ça se sent.

Et je crois sincèrement que notre merveilleuse communauté de prospecteurs est là pour **aider** les propriétaires, pas pour agir à leur dépend.

Bref, il y aura plus d'opportunités. À nous de les saisir avec respect et doigté.



Raison #3:

Tout le monde est à la maison!



Je n'y avais pas pensé, mais j'ai décelé cette pépite dans un livre de PMML.

Patrice Ménard disait ça en rigolant, mais c'est vrai! Tout le monde est à la maison. Les gens sont faciles à rejoindre, c'est plus facile de prospecter.

On a même des clients qui ont confirmé cette théorie: ils ont plus de retours en ce moment.

Un des défis qui revient le plus souvent chez nos prospecteurs est qu'ils trouvent ça difficile d'entrer en contact avec le proprio. Et bien maintenant, c'est chose facile: ils sont à la maison!

Adapte ta méthode et le confinement devient un *blessing in disguise* : c'est le temps parfait pour faire du porte à porte.

On verra plus loin comment adapter sa prospection avec la Covid-19 pour respecter les règles de distanciation sociale.

Raison #4:

Quand ça va reprendre, tout le monde va se garrocher



On a vu avec la crise que les marchés boursiers se sont effondrés.

Quand les marchés boursiers vont revenir à parité, quelques mois au sortir de la crise, les investisseurs boursiers échaudés vont sortir leur argent de la bourse et vont vouloir l'investir en immobilier.

On le sait, l'immobilier est une valeur refuge (#briqueetmortier). C'est rassurant d'investir dans quelque chose de "concret". Il est donc à prévoir que les échaudés vont se retirer en masse de la bourse.

Tu crois qu'il y avait déjà de la surenchère en ce moment? Patrice Ménard prédit qu'après la crise, une panoplie de gens dont on a jamais entendu parler vont vouloir investir en immobilier.

Il faut donc se préparer au fait qu'il y aura probablement beaucoup plus de concurrence dans les mois suivants la crise.

Raison de plus pour commencer à prospecter maintenant!

Si on résume:

Il y a moins de concurrence, car la majorité des gens pensent que ce n'est pas le bon temps de prospecter/ investir et ne passent pas à l'action

Il y a plus de vendeurs motivés - et on doit les aider à trouver des solutions

Les vendeurs motivés sont facilement rejoignables: ils sont à la maison

Après la crise, il va y avoir beaucoup plus de concurrence, car les échaudés vont se ruer en masse sur la brique et le mortier

Dans ma tête, ça fait $1 + 1 = 2$. Commence à prospecter maintenant!



ON SE MET EN MODE SOLUTION!

OK, tu es convaincu que c'est le temps de prospecter, mais tu te demandes comment continuer à le faire dans ces conditions?

Défi: Je ne pourrai même pas conclure ma transaction chez le notaire

Solution: Les notaires sont considérés comme service essentiel. Les notaires travaillent, mais il fallait tout de même passer physiquement chez le notaire pour signer les papiers. Le 30 mars, [la Chambre des notaires a accepté la validité des signatures électroniques](#). On peut donc conclure une transaction sans sortir de chez soi. (Espérons qu'après la crise, ils garderont cette mesure d'exception 😊)

Défi: Je ne peux pas obtenir d'évaluation agréée

Solution: Certains évaluateurs agréés sont encore en service. Ils visitent l'extérieur de la propriété et le client doit fournir les photos intérieures. Des clauses sont ajoutées dans le rapport pour expliquer le processus d'évaluation. Une excellente nouvelle! (Une solution fournie par Eddy Janelle de [HPDG](#)) 🙏

Défi: Je ne peux pas obtenir d'inspection en bâtiment

Solution: À partir du 20 avril, les [inspecteurs en bâtiment seront considérés service essentiel](#), donc ils pourront reprendre du boulot!

Défi: Le chemin "traditionnel" inspection - évaluation - prêt bancaire est au ralenti.

Solution: Comment faire pour conclure une transaction?
Solution: Il faut sortir du chemin traditionnel et opter pour les marchés cachés. Trouve des deals hors-marché, achetés cash. Pas le beurre et l'argent du beurre. Tu ne peux pas payer moins cher avec full conditions. Tu offres pas cher justement car tu peux acheter rapidement sans conditions. En achetant avec peu ou pas de conditions, tu n'as plus besoin d'inspecteur en bâtiment. (quoi qu'ils sont maintenant disponibles) Finance avec un prêteur privé (les prêteurs privés sont d'ailleurs dans une période miraculeuse!)

En procédant ainsi, tu sors complètement du chemin traditionnel et tu peux saisir les opportunités. Tu ne te sens pas capable de faire ça tout seul? C'est exactement pour ça que la section Réseau de Mon Prospecteur existe: tu peux trouver tous les professionnels, associés et partenaires qu'il te faut.

Défi: La cour est pratiquement fermée (sauf pour les urgences)

Solution: Comme la cour est pratiquement fermée, il est à prévoir que les avis de 60 jours qui sont échus (après les 60 jours) ne tomberont pas tout de suite en requête introductive d'instance. (Ça veut dire que l'avocat ne déposera pas son dossier à la cour pour commencer le processus judiciaire formel). Les délais vont donc probablement s'allonger - au grand plaisir des proprios qui auront plus de délais! Qu'à cela ne tienne, tu peux quand même prospecter les autres types d'avis (successions, etc) et même viser d'autres marchés comme la Prospection de quartier par exemple. C'est une situation passagère, car ma boule de cristal prédit qu'il y aura beaucoup plus de vendeurs motivés dans les prochains temps.

Au final, en regardant ça en face, il n'y a pas tant de choses qui ont vraiment changé... Mise à part la communication avec le proprio, évidemment (#distanciationsociale).

COMMENT ADAPTER SA COMMUNICATION?



Avec le contexte actuel, voyons comment adapter notre communication avec les proprios pour respecter les consignes de distanciation sociale.

DÉFI: JE NE PEUX PAS PROSPECTER EN PERSONNE, JE FAIS QUOI?

Solution: Il faut adapter ta façon de prospecter

C'est un fait, la majorité des proprios vont être frileux à laisser rentrer des gens chez eux. Il faut donc adapter notre méthode de prospection.

Voici un petit stratagème auquel j'ai pensé.

- ➔ Tu te déplaces en personne chez le proprio. Tu cognes à la porte. Pendant que le proprio te fait des signes qu'il ne veut pas ouvrir la porte, tu lui montres une feuille que tu as dans ta main où il est écrit: Appelle-moi (avec ton numéro de téléphone)
- ➔ Le proprio t'appelle donc sur le champ (et tu conserves en plus son numéro 😊)
- ➔ Au lieu de faire ton approche habituelle, tu l'adaptes un peu en expliquant que même si vous ne pouvez pas être physiquement ensemble, tu peux lui offrir des solutions à sa situation **à distance**.

Une autre idée serait simplement de déposer une lettre écrite à la main dans sa boîte aux lettres. Dans ta lettre, tu expliques au proprio que tu peux l'aider sans être

physiquement prêt de lui.

Chose certaine, le proprio a lui aussi des peurs. Tu dois donc les aborder d'emblée et le rassurer que tu peux lui offrir des solutions à distance, sans avoir à le rencontrer physiquement.

Tout le processus pour bâtir la relation de confiance avec le propriétaire est un processus qui peut prendre du temps. N'attends pas que le confinement soit terminé pour commencer! Toutes ces étapes peuvent se faire au téléphone ou en vidéoconférence. C'est déjà un bon bout de chemin de fait!

Il y a plusieurs outils que tu peux utiliser pour contacter les proprios au téléphone, que ce soit le logiciel de vidéoconférence [Zoom](#) ou simplement Facebook Messenger (tu aurais en bonus un merveilleux moyen de le recontacter!)

[Même le fameux rendez-vous de la "table de cuisine"](#) peut se faire à distance. En ces temps de solitude, je crois personnellement que les proprios seront plus ouverts à discuter. On a tous besoin de se sentir apprécié. Si un inconnu m'offre la possibilité de m'écouter, sans me juger, sans me bousculer, c'est certain que ça peut faire une différence.

DÉFI: OUI, MAIS JE NE PEUX MÊME PAS VISITER DE MAISONS 😞

C'est vrai. Je sais qu'il y a encore des gens qui font des visites, mais personnellement c'est n'est pas quelque chose que je recommande #avoieamaison.

Certains sont quand même prudents et fournissent gants et masques à toutes les personnes impliquées dans la visite. Cette méthode est certainement attirante, mais j'avoue encore une fois avoir une réserve à cause de la pénurie de matériel (tout ce qu'on a devrait être utilisé dans les hôpitaux à mon avis personnel).

Je vois donc trois possibilités:

1. Signer une offre d'achat conditionnelle à la visite de la propriété "quand la pandémie sera résorbée et que le confinement sera terminé". On achète donc du temps.
2. Organiser une visite virtuelle avec l'aide du propriétaire. Vous faites une réunion sur [Zoom](#) et tu guides le proprio (Peux-tu me montrer en dessous du lavabo?). Tu peux [voir un exemple ici](#). Ça peut être une belle alternative.
3. Signer une offre d'achat sans avoir visité la propriété et sans mentionner cette condition. Évidemment, c'est seulement pour ceux qui ont les reins très solides. Comme il y a moins d'acheteurs, ça peut être une façon de faire diminuer le prix. Il faut faire la calcul Risque vs Retour.

Ma recommandation est donc le scénario #1 ou #2. Tu peux même combiner les deux (faire une visite virtuelle, mais conditionnelle à la visite en personne).



DÉFI: COMMENT JE FAIS POUR SIGNER UNE OFFRE D'ACHAT SI JE NE PEUX PAS LE FAIRE EN PERSONNE?

Solution: Tu peux utiliser des outils en ligne comme [HelloSign](#) pour faire signer des documents électroniques. C'est facile et rapide! (Même sans confinement, je procède toujours comme ça).

QU'EST-CE QUI A CHANGÉ?

Comment le disent BigFlo dans leur chanson *Plus tard* :

🎵 Qu'est-ce qui a changé ? Pas grand chose 🎵

Oui, il faut modifier notre approche avec le proprio. On doit le rassurer. On doit prendre des moyens technologiques (ou le papier!) pour communiquer.

On commence notre relation de confiance avec le proprio et on repousse la visite après le confinement.

Quelques facteurs à prendre en compte:

- ➔ le processus de bâtir la relation de confiance peut prendre du temps
- ➔ le confinement est une situation temporaire
- ➔ et on voit déjà la lumière au bout du tunnel
- ➔ si tu commences ta prospection maintenant, peut-être que tu seras prêt à visiter quand le confinement sera terminé!

2 FAÇONS DE RÉAGIR

Ce que j'observe, c'est qu'il y a deux façons de réagir à cette situation:

- repli sur soi-même
- ouverture aux opportunités

Quand tout est incertain, c'est un réflexe de se replier sur soi-même. On paralyse. On garde le statu quo ou pire, on régresse. Le cerveau humain déteste l'incertitude. Ceci fait en sorte que nos réactions vont au-delà du raisonnable (ex: papier de toilette 🧻)

Plus près de nous, j'ai contacté deux de mes amis prospecteurs pour avoir de leurs nouvelles. Je voulais savoir comment ils s'en tiraient dans cette nouvelle réalité.

Le prospecteur #1 n'a pas vu d'effet sur ses activités de prospection. Au contraire, il a vu une augmentation. Il regarde encore plus pour des transaction de flips, il voit une belle opportunité. Il se désole du fait que plusieurs personnes ont perdu leur emploi et auront de la difficulté à rejoindre les deux bouts: il y aura encore plus de vendeurs motivés prochainement. Il considère donc que c'est de notre devoir d'investisseur immobilier d'aider ces gens dans leur situation que ce soit en achetant leur maison, location-achat ou prêt privé.

Le prospecteur #2 a un tout autre point de vue. Pour lui qui n'a pas beaucoup de liquidités, il a complètement arrêté ses démarches. Il s'est convaincu lui-même en disant que tout est arrêté et qu'il ne pouvait rien faire.

Un autre exemple? Certains courtiers immobiliers et hypothécaires ont complètement arrêté toutes leurs démarches. Fini. Assis dans leur salon. D'autres croulent sous la job et sont en période de recrutement.

Pourquoi une si grande différence? Les deux prospecteurs vivent pourtant la même situation? Qu'est-ce qui fait la différence entre les deux?

Je crois que c'est juste un question de point de vue. Il y a toujours des opportunités, il faut juste les voir.

L'un des deux continuait ses démarches et était ouvert aux possibilités. Il n'avait pas vraiment vu de différence dans ses activités (voire une augmentation), car il prospecte dans les marchés cachés. L'autre s'était replié sur lui-même. Il avait en quelque sorte baissé les bras et il attendait que ça passe.

Lequel aura le plus de succès selon toi? Lequel des deux veux-tu être? Ne te replie pas sur toi-même, c'est le temps de passer à l'action.

PLAN



TON PLAN D'ACTION

1. Adapte ta méthode de contact au contexte actuel. Ton but est de rassurer le proprio que tu peux lui offrir des solutions sans le voir physiquement.
2. Contacte les proprios et commence à bâtir la relation de confiance. Fais beaucoup de suivis!
3. S'il y a un bon potentiel, dépose une offre d'achat conditionnelle à la visite de la propriété quand le confinement sera terminé (pas besoin de visiter la propriété tout de suite).
4. Une fois le confinement levé, fais la visite et remplis les autres conditions de ton offre d'achat.
5. Si tout ça ne te parle pas, utilise ton temps pour structurer ta prospection et optimiser ton organisation. Profite de cette période pour classer tes propriétés intéressantes, les intégrer à ton entonnoir Mon Prospecteur et faire des suivis. C'est le temps de mettre de l'ordre dans tes dossiers!