

MODULE 4 — NURTURING

SÉQUENCE EMAIL

7 EMAILS

Une séquence complète sur 2 mois pour transformer un prospect froid en client signé. Copiez-collez et programmez.

La Séquence Complète

 **Planning d'envoi** : J+0 (après estimation) → J+3 → J+7 → J+14 → J+30 → J+45 → J+60

- J+0** — Email de remerciement (après estimation)
- J+3** — Valeur ajoutée (rapport marché)
- J+7** — Preuve sociale (témoignage)
- J+14** — Relance douce (actualité)
- J+30** — Mise à jour estimation
- J+45** — Urgence (bien vendu dans le quartier)
- J+60** — Dernier contact (rupture douce)

Email 1 — J+0 : Remerciement post-estimation

Objet : Votre estimation — [Adresse du Bien]

Envoi : Le soir même de l'estimation

Bonjour [Prénom],

Merci de m'avoir accueilli chez vous aujourd'hui. C'était un plaisir de découvrir votre bien — il a un vrai potentiel sur le marché actuel.

Comme convenu, voici le récapitulatif de mon analyse :

 **Estimation** : [Fourchette basse] — [Fourchette haute] €

 Basée sur [X] biens vendus dans votre quartier ces 6 derniers mois.

Si vous décidez d'avancer, voici ce que je mets en place dans les 48h :

- ✓ Séance photo professionnelle
- ✓ Rédaction de l'annonce optimisée
- ✓ Diffusion sur mes réseaux + fichier acquéreurs

Je reste à votre disposition pour toute question.

Bien à vous,

[Votre Signature avec téléphone]

Email 2 — J+3 : Valeur ajoutée

Objet : Le marché immobilier à [Ville] — Ce que disent les chiffres

Envoi : 3 jours après l'estimation

Bonjour [Prénom],

Suite à notre rencontre, j'ai pensé que ces données vous intéresseraient :

 Tendance du marché à [Ville] :

- Prix moyen au m² : [X] € (+/- [X]% sur 12 mois)
- Délai de vente moyen : [X] jours
- Nombre de biens en vente : [X] (votre concurrence directe)

Ce que cela signifie pour vous :

Le marché est [favorable/compétitif]. Les biens au juste prix se vendent en moins de [X] jours.

Ceux qui "testent" un prix haut restent 3-6 mois et finissent par vendre en dessous du prix marché.

Mon conseil : si vous souhaitez vendre, le timing actuel est [bon/correct/excellent] parce que [raison].

On en reparle quand vous voulez.

[Votre Signature]

Email 3 — J+7 : Preuve sociale

Objet : Vendu en [X] jours — voici comment

Envoi : 1 semaine après l'estimation

Bonjour [Prénom],

Je voulais partager une petite victoire avec vous.

Je viens de finaliser la vente d'un bien similaire au vôtre, situé à [Quartier/Rue] :

 **[Type de bien]**, [X]m²

 Vendu en **[X] jours**

 À **[X]%** du prix affiché

 **[X] offres** reçues

Ma stratégie ?

1. Photos HDR professionnelles (l'annonce a reçu 3x plus de clics)
2. Diffusion off-market sur mon fichier acquéreurs avant la mise en ligne publique
3. Visites groupées le samedi (créer la concurrence)

Votre bien mérite la même attention. Si vous souhaitez en discuter, je suis disponible par téléphone cette semaine.

[Votre Signature]

Email 4 — J+14 : Relance douce

Objet : Des nouvelles de votre projet ?

Envoi : 2 semaines après l'estimation

Bonjour [Prénom],

Je me permets de prendre de vos nouvelles concernant votre projet de vente.

J'imagine que la réflexion prend du temps — c'est une décision importante, et c'est tout à fait normal.

Je voulais simplement vous informer que j'ai eu **[X] nouvelles demandes d'acheteurs** cette semaine pour votre secteur. Certains profils correspondraient parfaitement à votre bien.

Si vous souhaitez avancer, je peux organiser les premières visites en moins de 48h. Si vous n'êtes pas prêt, aucun souci — je reste votre interlocuteur quand le moment sera venu.

Bonne continuation,
[Votre Signature]

Email 5 — J+30 : Mise à jour

Objet : Mise à jour de votre estimation — Le marché a bougé

Envoi : 1 mois après l'estimation

Bonjour [Prénom],

Cela fait maintenant un mois que nous nous sommes vus pour l'estimation de votre bien. Le marché a légèrement évolué depuis :

- [X] biens similaires ont été vendus dans votre secteur
- Le prix moyen est [en hausse/stable/en légère baisse]
- Le délai de vente moyen est passé de [X] à [X] jours

Votre estimation reste dans la fourchette [X — X] €, mais je recommanderais d'ajuster le prix d'affichage à [X] € pour maximiser l'intérêt des premiers jours.

Le marché récompense ceux qui agissent au bon moment. Si vous souhaitez relancer le sujet, un simple appel suffit.

[Votre Signature]

Email 6 — J+45 : Urgence douce

Objet : [Adresse similaire] vient d'être vendu à côté de chez vous

Envoi : 6 semaines après l'estimation

Bonjour [Prénom],

Je voulais vous informer : un bien très similaire au vôtre vient d'être vendu à [X] mètres de chez vous.

 **[Adresse approximative]**

 **[Prix de vente] €**

 **[X] jours** sur le marché

Ce qui est intéressant, c'est que l'acheteur cherchait initialement un bien comme le vôtre, mais il n'a pas trouvé. Il reste **3 acquéreurs qualifiés** de ma base qui recherchent activement dans votre quartier.

Si votre projet est toujours d'actualité, c'est peut-être le bon moment pour en profiter avant que ces acquéreurs trouvent ailleurs.

Un appel de 5 minutes suffit pour relancer le processus.

[Votre Signature]

Email 7 — J+60 : Dernier contact

Objet : Je referme votre dossier (sauf si...)

Envoi : 2 mois après l'estimation

Bonjour [Prénom],

Cela fait 2 mois que nous avons échangé sur votre projet de vente, et je n'ai pas eu de retour de votre part depuis.

Je comprends parfaitement — les priorités changent, et ce n'est peut-être plus le bon moment.

Je vais classer votre dossier pour l'instant, mais sachez que **je reste votre interlocuteur dédié** sur votre secteur. Si dans 6 mois ou 2 ans la question se repose, appelez-moi — je pourrai vous donner une estimation actualisée en quelques jours.

En attendant, je vous souhaite le meilleur pour vos projets.

Amicalement,

[Votre Prénom]

PS : Si vous connaissez quelqu'un qui envisage de vendre, n'hésitez pas à me recommander. Le bouche-à-oreille est mon meilleur allié. 🙌

🔑 **Pourquoi l'email "rupture" marche** : En annonçant que vous fermez le dossier, vous créez un sentiment de perte. 20% des prospects répondent à cet email pour dire "attendez, on n'a pas abandonné !" — c'est le plus efficace de la séquence.

💡 **Comment programmer** : Utilisez un outil gratuit comme **Brevo** (ex-Sendinblue) ou **Mailchimp** (gratuit jusqu'à 500 contacts). Créez la séquence une seule fois, et chaque nouveau prospect entre automatiquement dans le tunnel.