1. J’utilise mon book de prospection pour ?

Les vendeurs Les acquéreurs

1. La prospection physique est faite ?

Sur le terrain Par téléphone

1. Lorsque je fais de la prospection téléphonique, je cherche uniquement à obtenir de suite le mandat de vente ?

Oui Non

1. Qu’est-ce que faire la pige ?

Prospecter sur des supports d’annonces de vendeurs suivre son portefeuille de mandats de vente

1. Ai-je le droit de recommander un prospect vendeur ou acheteur, à un collègue travaillant sur un autre département ?

Oui

Non

1. En combien de zones de chalandise dois-je découper mon secteur de prospection ?

2 3 4

1. Un propriétaire vivant à l’année dans sa maison est en résidence ?

Principale Secondaire

1. Pour organiser mon suivi de prospection j’utilise ?

Un bloc note Les fiches prospection

1. Je recherche un bien pour un client prospect (acheteur). Je peux uniquement prospecter les particuliers ?

Oui Non

1. La réaction technique d’un prospect est fondée sur ?

Des préjugés Des connaissances

1. De combien de jours dispose un propriétaire avec qui vous avez signé un mandat de vente pour l’annuler ?

7 jours 10 jours 14 jours

1. Le DPE est-il obligatoire pour un terrain constructible non bâti ?

Oui Non

1. Un vendeur souhaite faire une baisse de prix. Quel document dois-je utiliser ? Un avenant au mandat de vente Une délégation de mandat Un mandat de recherche
2. Ai-je le droit de signer un mandat simple avec un vendeur qui est déjà sous mandat semi-exclusif chez un confrère ?

Oui Non

1. La méthode d’estimation hédoniste permet de ?

Développer et expliquer les différences de prix entre des biens comparables par des critères d’évaluation

Apprécier deux composantes par la valorisation du terrain nu et libre et de pratiquer un abattement pour occupation du sol

1. Un garage est-il comptabilisé dans la surface habitable (Carrez) ?

Oui Non

1. Un prospect vendeur est-il dans l’obligation d’accepter le résultat de votre évaluation et signer un mandat de vente avec vous ?

Oui Non

1. Un de vos vendeurs avec qui vous avez signé un mandat simple vient de vendre son bien par l’intermédiaire d’un de vos concurrents. Vous devra-t-il vos honoraires ?

Oui Non

1. Que vérifie le SPANC ?

L’état de l’installation de l’électricité

L’état de l’installation de l’assainissement non collectif

1. Le DPE doit-il figurer sur vos annonces pour la publicité d’un bien immobilier ? Oui Non
2. La découverte client est à faire ?

Une fois que vous aurez effectués plusieurs visites de biens avec lui Dès le premier contact

1. Peut-on appliquer le QQOQCP pour un prospect acheteur ?

Oui Non

1. Pour faire une bonne découverte prospect acheteur vous utiliserez ?

Un bloc note Une Fiche découverte

1. En combien de catégories faut-il classifier ses clients prospects ?

1 2 3

1. Vous avez signé un mandat de recherche simple avec votre prospect acheteur. Est-il dans l’obligation de ne traiter qu’avec vous pour sa recherche ? Oui Non
2. Dois-je faire signer un bon de visite pour chacun des biens que je visite avec mon client ?

Oui Non

1. Le bon de visite est-il obligatoire ?

Oui Non

1. Lors de la visite le client est intéressé par le bien et souhaite faire une offre. Vous pouvez traiter la proposition directement devant le vendeur ?

Oui Non

1. Après chaque visite je fais un compte-rendu au vendeur ?

Oui Non

1. Comment suivez-vous vos clients ?

Vous attendez qu’ils vous contact Vous les contactez régulièrement

1. Quel est le délai de rétractation après la signature d’un compromis de vente et sa réception ?

7 jours 10 jours 14 jours

1. Pour la vente d’une maison individuelle hors copropriété, la surface carrez est-elle obligatoire ?

Oui Non

1. L’offre d’achat doit être impérativement contresignée par le vendeur pour être valable ?

Oui Non

1. De combien de jours dispose un acquéreur pour obtenir son prêt bancaire à partir de la date de signature du compromis de vente ?

10 jours 30 jours 45 jours

1. L’acheteur doit verser une somme au moment de la signature d’une offre d’achat ?

Oui Non

1. Dans la mesure du possible, il est préférable de présenter l’offre au vendeur ? En rendez-vous physique Par téléphone
2. La négociation avec le vendeur doit débuter ?

Dès la prise de mandat Dès qu’il y a une offre d’achat

1. Devez-vous demander la carte nationale d’identité des vendeurs et acheteurs pour la constitution du dossier de vente ?

Oui Non

1. En règle générale le délai entre la signature du compromis de vente et la signature de l’acte authentique est de 3 mois. Le délai peut-il être prolongé ? Oui Non
2. Qu’elle est la signification de SRU ?

Secteur recherché urbanisé Solidarité et au renouvellement urbain

1. Vous venez de remplir la fiche d’évaluation des risques TRACFIN, vous avez relevé un risque. Vous le transmettez à ?

La police Votre gestionnaire des risques TRACFIN En mairie

1. Que veut dire TRACFIN ? Traitement du renseignement et action contre les circuits financiers clandestins

Traitement et recherche pour les acquéreurs de la communication des formalités de l’information nationale

1. Y-a-t-il un risque identifié si ? : Le profil du client est incohérent avec l’opération. Oui Non

1. Qu’est-ce que le blanchiment de capitaux ?

Des profits procurés par une infraction Un déblocage de fonds vers un compte chèque

1. Quel est le délai de déclaration de soupçon à TRACFIN ?

15 jours Sans délai

1. Quel est le délai de conservation des documents concernant le client ayant fait l’objet d’une déclaration de soupçon ?

1 an 5 ans

1. Sur quelle plateforme doit-on se connecter pour faire une déclaration de soupçon TRACFIN ?

Le site de la préfecture

ERMES

1. Vous devez en informer votre gestionnaire TRACFIN par ?

La fiche identification client Téléphone

1. Pouvez-vous vous occuper de la déclaration de soupçon sur ERMES si vous n’êtes pas le gestionnaire TRACFIN ?

Oui Non

1. Y-a-t-il que les agents immobiliers assujettis aux obligations TRACFIN ?

Oui Non