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