

Chers propriétaires vendeurs vous connaissez parfaitement votre maison/appartement, son histoire, le quartier, les écoles, les commerçants, les voies d'accès pour aller travailler ou partir en vacances mais vendre un bien requiert beaucoup d'autres compétences. Ce quizz a pour but de vous aider à déterminer celles que vous possédez déjà et celles pour lesquelles nous pourrions vous accompagner.

	OUI	NON
1/ Avez-vous déjà une expérience de vente immobilière ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2/ Avez-vous le temps pour gérer toutes les démarches administratives ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mise en valeur :		
3/ Si des travaux sont nécessaires pouvez-vous déterminer ceux absolument à faire pour vendre ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4/ Connaissez-vous les méthodes de mise en valeur simples mais efficaces ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5/ Connaissez-vous des artisans compétents sur votre secteur ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Le prix :		
6/ Connaissez-vous les méthodes d'évaluation autres que la plus connue : la méthode comparative ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7/ Si votre bien peut intéresser les investisseurs savez-vous calculer les taux de rentabilité nets et bruts ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8/ Etes-vous à l'aise avec la négociation ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
L'annonce :		
9/ Avez-vous une appétence pour la rédaction en général ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10/ Connaissez-vous toutes les mentions obligatoires à y inclure ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11/ Vous sentez vous apte à susciter de l'émotion dans votre annonce ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12/ Connaissez-vous les supports les plus percutants pour la diffuser ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	OUI	NON
Les photos :		
(Elles ne doivent pas tout révéler mais susciter l'envie de visiter)		
13/ Connaissez-vous les angles de vues les plus percutants ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14/ Savez-vous jouer avec la lumière ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15/ Maîtrisez-vous les fonctionnalités de votre téléphone ou votre tablette ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La visite :		
16/ Connaissez-vous la règle d'or en matière de visite ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17/ Savez-vous dans quel sens il sera le plus judicieux de faire visiter ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18/ Pensez-vous pouvoir répondre à toutes les objections ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19/ Savez-vous comment marquer efficacement les esprits de vos visiteurs ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Les acquéreurs :		
20/ Savez-vous quelles questions poser pour éviter les visites inutiles ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21/ Savez-vous comment aborder la question du financement ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Le juridique :		
22/ Connaissez-vous toutes vos obligations légales en tant que vendeur ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23/ Avez-vous une totale confiance dans votre étude notariale ? (C'est un clerc qui constituera votre dossier pas votre notaire qui ne regardera le dossier qu'au dernier moment)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24/ Connaissez-vous tous les documents dont vous allez avoir besoin ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25/ Savez-vous comment récupérer ceux qui vous manquent ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
26/ Connaissez-vous les diagnostics obligatoires ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27/ Ne pas pouvoir joindre l'étude en dehors des horaires peut-il constituer un frein ? (surtout quand une angoisse survient ou qu'une difficulté se pose veille de week end par exemple)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28/ En cas d'amiante trouvée savez-vous quoi faire ? (les juges du fond sont très vigilants à la protection des acquéreurs en cas de litige)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29/ Connaissez-vous tous les délais légaux de la vente immobilière ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30/ Savez-vous la différence entre compromis et promesse de vente ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Si vous avez coché plus de 16 « NON » ou si ce questionnaire vous a permis de prendre conscience de certaines difficultés, nous vous offrons un RDV de 30 mns en visio conférence. Ce RDV, GRATUIT sans engagement, vous permettra de déterminer les prestations qui vous seraient indispensables à la réussite de votre vente entre particuliers. **Contactez nous au 07.67.63.45.14**