

Qualifier les acheteurs

Objectifs :

- Cerner le type de bien recherché
- Cerner le degré de maturité de la recherche / de motivation
- Eviter les visites inutiles
- Identifier à l'avance ceux qui ont un bien à vendre

Questions à poser au téléphone, avant la visite :

1. Où habitez vous aujourd'hui ?
2. Outre ce quartier, y a t il d'autres quartiers qui pourraient vous intéresser ?
3. Depuis combien de temps êtes vous à la recherche d'un bien ?
4. D'ici combien de temps souhaitez-vous déménager ?
5. Avez vous besoin de vendre un bien en votre possession avant de pouvoir en acheter un autre ?
6. De combien de chambres avez vous besoin ?
7. Quels sont les autres éléments importants à vos yeux ?
8. Y a t il d'autres personnes qui doivent visiter le bien avant que vous preniez une décision ?