

Qualifier les vendeurs

Objectif :

- Cerner le type de bien vendu et le degré de motivation
- Identifier s'il a déjà signé des mandats, quand et avec qui ou s'il est en contact avec d'autres agents
- Eviter les rendez-vous inutiles (ou les décaler)
- Préparer les rendez-vous utiles

Questions à poser au téléphone, avant le rendez-vous:

1. Avez vous l'intention de rencontrer d'autres agents avant de décider à qui confier la vente de votre bien ? Avez vous déjà des RDV prévus ?
2. D'ici combien de temps devez-vous déménager ?
3. Avez vous déjà une idée du prix auquel vous souhaitez mettre en vente votre bien ?
4. Avez vous déjà essayé de vendre ce bien par vos propres moyens ?
(sauf si vous contactez un particulier qui vend par lui-même)
5. Pourriez vous me décrire votre bien ?
6. Avez vous des questions à me poser avant notre rendez-vous ?

Décisions à prendre :

Si déjà un mandat exclusif signé depuis moins de 60 jours > trop tôt

Si déjà 1 ou plusieurs mandats simples signés depuis moins de 60 jours > trop tôt

Si déjà une annonce entre particuliers depuis moins de 30 jours > trop tôt