

Date de la visite : 5 juillet 2014 16:12 ***Bon de visite :** 172

No de Mandat : 12345 **Type :** Simple Exclusif Partenaire

Propriétaire(s) : Mr et Mme DUPONT Étienne et Marie

IDENTITE VISITEUR(S)

Visiteur(s) : Mr et Mme ANDRÉ Eric et Christelle

Et : —

Remarque(s) : En déplacement dans la région afin de trouver un bien en vue de la mutation de M.
È

PROFIL VISITEUR(S)

CSP 1 : Fonctionnaire

CSP 2 : Employée de bureau

En recherche depuis : 1 mois **Nbre de visite déjà effectuées :** entre 5 et 10
autres biens visités avec agences ou de pap..

Financement prévu : crédit + apport **Dossier de financement :** pré-accord

Déjà propriétaire : non **Projet d'achat :** urgent

Destination des lieux : résidence principale **Rech. ciblée sur :** ce quartier

Intérêt porté lors de la visite (sur 10) : 8 **Seconde visite à prévoir :** peut être

Ma synthèse sur cette visite :

Nos clients sont en recherche urgente pour cause de mutation dès le mois de septembre prochain, votre bien semble correspondre à leur recherche mais ils avaient prévues d'autres visites qui s'échelonneront tout au Long de cette semaine. A l'issue ils seront à même de se prononcer, votre bien fait déjà partie de leur sélection. Nous pourrions donc recevoir une offre dans les meilleurs délais.

REMARQUES RECUEILLIES DURANT LA VISITE
(voir page suivante)

RAPPORT DE VISITE (suite)

Les remarques positives faites par le(s) visiteur(s) :

Villa très bien
Peux de travaux à prévoir
Parties communes bien entretenues,
Environnement sympa

Les remarques négatives faites par le(s) visiteur(s) :

Écoles pour les enfants éloignées,
Garage petit,
Sol plage piscine à réparer

.....

Pour toute information complémentaire sur cette visite je me tiens à votre disposition pour une rencontre ou par téléphone au 00 00 00 00 00 ou par e-mail à dominique.piredda@mandataire-immo.fr

Dominique PIREDDA

Notes importantes :

Ce compte rendu est un bref résumé de l'entretien en privé (appelé "closing"), réalisé immédiatement après la visite. Il présage mais ne détermine en rien les suites que pourrait donner le visiteur. Ce recueil d'informations doit nous permettre de déterminer ensemble les points forts et les points faibles de votre bien, d'en ajuster le prix et d'affiner l'argumentaire des futures visites.

** Bon de visite RAPPEL : En cas d'achat, le visiteur s'engage à ne traiter que par l'intermédiaire du négociateur, il s'interdit tout accord direct avec le propriétaire. Conformément au mandat, le propriétaire s'engage quant à lui, à prévenir le négociateur pour tout contact direct avec le visiteur et ce durant toute la durée légale (deux ans à compter de la date de visite). En cas de non respect de cette clause, le vendeur et l'acquéreur s'exposent à des poursuites engagées par MONRESEAU qui pourra saisir le tribunal compétent pour faire valoir ses droits durant ces deux années.*